

SI-EL-VT-007-3-1 Effektives Key Account Management**SEMINARBESCHREIBUNG**

Strategische Schlüsselkundenbetreuung in digitalen Geschäftsumgebungen erfordert moderne Methoden. Sie entwickeln einen strukturierten Ansatz für systematische Remote-Betreuung wichtigster Kunden. Von der Identifikation echter Schlüsselkunden über digitale Account-Pläne bis zur langfristigen virtuellen Beziehungsgestaltung erarbeiten Sie praxiserprobte Methoden. Sie analysieren Kundenpotenziale trotz räumlicher Distanz, koordinieren Ressourcen digital effektiv und etablieren sich als Business Partner. Modernes Key Account Training kombiniert Analysemethoden mit digitalem Relationship Management für messbare Ergebnisse.

Vom traditionellen Vertrieb zum digitalen Key Account Manager

Die Transformation zum digitalen Key Account Professional gelingt durch systematische Kompetenzentwicklung. Sie lernen Stakeholder-Strukturen virtuell zu navigieren, Win-Win-Situationen trotz Distanz zu schaffen und langfristige Wertschöpfung zu generieren. Sie erhalten Methoden zur professionellen Remote-Kundenanalyse, zur Entwicklung digitaler Account-Strategien und zur systematischen Umsetzung. Sie erkennen Cross- und Up-Selling-Potenziale in virtuellen Kundenbeziehungen, managen Preisgespräche per Video-Call professionell und bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf, die Wettbewerbsvorteile schaffen.

SEMINARINHALTE**Digitale Key Account Identifikation und CRM-Analyse**

- > ABC-Analyse mit CRM-Systemen systematisch durchführen
- > Kundenpotenziale digital nach Umsatz und Wachstum bewerten
- > Strategische Bedeutung anhand digitaler Daten einschätzen
- > Portfolio-Methoden in CRM-Tools für Klassifikation einsetzen
- > Loyalität durch digitale Touchpoint-Analyse messen

Virtuellen Key Account Plan entwickeln und teilen

- > Account-Ziele SMART in digitalen Tools definieren
- > Maßnahmenpläne in Collaboration-Plattformen erstellen
- > Ressourcen-Allokation für Remote-Accounts digital planen
- > Performance-Kennzahlen in Dashboards monitoren
- > Account-Reviews virtuell durchführen und dokumentieren

Remote-Beziehungsmanagement und digitale Stakeholder-Navigation

- > Stakeholder-Mapping in virtuellen Kundenorganisationen durchführen
- > Buying Center trotz räumlicher Distanz identifizieren
- > Vertrauen in digitalen Geschäftsbeziehungen systematisch aufbauen
- > Kommunikationsstrategien für Video-Calls und digitale Kanäle
- > Langfristige Partnerschaften über virtuelle Touchpoints etablieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de