

SI-EL-VT-007-2-1 Effektives Key Account Management**| SEMINARBESCHREIBUNG**

Key Account Management bezeichnet die systematische Betreuung von Großkunden mit hoher wirtschaftlicher Bedeutung. Sie lernen, Schlüsselkunden zu identifizieren, deren Potenziale zu analysieren und strategische Kundenbeziehungen aufzubauen. Dabei entwickeln Sie Kompetenzen für die Koordination interner Ressourcen und das Management komplexer Stakeholder-Strukturen. Bewährte Methoden wie der Key Account Plan und systematische Kundenpotenzial-Analysen bilden die Grundlage für nachhaltige Umsatzsicherung. Das Live-Online-Format ermöglicht flexible Teilnahme von überall mit direkter Interaktion und praktischen Übungen.

Vom Kundenbetreuer zum strategischen Partner

Sie erwerben praktische Werkzeuge für die professionelle Key Account Betreuung und lernen, Win-Win-Beziehungen zu entwickeln. Für komplexe Verhandlungssituationen stärken Sie gezielt Ihre Kommunikationskompetenz. Nach dem Seminar betreuen Sie Schlüsselkunden systematisch und strategisch – von der Potenzialanalyse über die Entwicklung von Account-Strategien bis zur langfristigen Umsatzsicherung. Sie lernen in einer interaktiven Online-Lernumgebung mit echtem Dozenten und entwickeln Lösungen für Ihre spezifischen Herausforderungen.

| SEMINARINHALTE**Key Accounts identifizieren und analysieren**

- > Schlüsselkunden systematisch identifizieren
- > Kundenpotenziale mit ABC-Analyse bewerten
- > Portfolio-Methoden für strategische Priorisierung
- > Marktpotenziale und Wachstumschancen erkennen

Key Account Plan entwickeln

- > Strukturierte Account-Pläne erstellen
- > Kundenbeziehungen strategisch aufbauen
- > Stakeholder-Strukturen analysieren und navigieren
- > Maßnahmenpläne für nachhaltige Kundenbindung

Kompetenzen des Key Account Managers

- > Strategische Kundengespräche professionell führen
- > Interne Ressourcen koordinieren
- > Langfristige Umsatzpotenziale sichern
- > Preisgespräche und Verhandlungen konstruktiv gestalten

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