SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-VT-007-3-1 Effektives Key Account Management

SEMINARBESCHREIBUNG

Innerhalb des Vertriebs stellt das Key Account Management einen ganz besonderen Teil des Kundenmanagements dar. Als Key Accounts werden Hauptkunden bezeichnet - Kunden, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung für das Unternehmen durch sogenannte Key Account Manager betreut werden. Das Ziel dieser intensiven Beziehungspflege? Langfristige Kundenbindung und die strategische Entwicklung der Beziehung zwischen Unternehmen und den Key Accounts als wirtschaftlicher Ressource. Entdecken Sie in unserem Seminar "Effektives Key Account Management" die Bedeutung gut gepflegter Key Accounts für die Unternehmensentwicklung und lernen Sie, die Methoden des Key Account Managements zur nachhaltigen Kundenpflege einzusetzen.

Entdecken Sie die Werkzeuge des Key Account Managers!

Unser Seminar "Effektives Key Account Management" macht Sie mit den Aufgaben des Key Account Managers und seinen Methoden zur Kundenpflege und Kundenbindung vertraut. Zu diesem Zweck setzen Sie sich zunächst mit der Frage auseinander, was einen Key Account ausmacht und wie Sie Kundenpotentiale analysieren können, um Haupt- bzw. Schlüsselkunden im Kundenportfolio eines Unternehmens zu identifizieren. Anschließend widmen Sie sich dem Key Account Management als Form des Kundenmanagements. Neben den Qualifikationen und Kompetenzen des Key Account Managers steht dabei vor allem die Entwicklung eines Key Account Plans im Mittelpunkt der Überlegungen: Unter Anleitung unserer Experten üben Sie sich darin, konkrete Konzepte und Maßnahmen für Pflege und strategische Entwicklung der Kundenbeziehung zu entwerfen.

SEMINARINHALTE

Key Account Management

> Bedeutung des Key Account Managements im Unternehmen
> Key Accounts: Hauptkunden und ihre Funktionen
> Key Account Analyse und Kundenpotential
> Die Rolle des Key Account Managers
> Betreuung der Key Accounts: Auswahl qualifizierter Mitarbeiter
> Aufgabenzuteilung im Kundenmanagement
> Einbeziehung in die Organisation
> Führungsinstrumente im Key Account Management
> Der Key Account Plan (KAP) / Kundenentwicklungsplan (KEP)
> Strategien zur Akquise von Großaufträgen
> Umsetzung des Key Account Managements in der Praxis

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.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.550,00 € 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 / 1.550,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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