



Key Account Management

- Eine Existenzfrage! –

Ziel und Nutzen

Key Account Management ist weit mehr als eine gute Verkaufsarbeit bei wichtigen Kunden. Die Erfolgsfaktoren führender Unternehmen sind die professionelle Betreuung von nationalen und internationalen Top-Kunden, die Entwicklung kundennaher Geschäftsprozesse und eine beharrliche Umsetzung der Strategien im Key Account Management.

Die TeilnehmerInnen erlernen die wichtigsten Grundsätze und Arbeitsinstrumente. Durch Praxisbeispiele erhalten sie wertvolle Tipps für ihr Key Account Management

Inhalte

- Bedeutung des Key Account Managements in Ihrem Unternehmen
- Stellung des Key Account Managements in der Konzeptionshierarchie
- Konzepte und Instrumente
- Vom Verkauf von Produkten gemäß Spezifikation - zum Beitrag der Steigerung der Unternehmensergebnisse (Marktstellung des Kunden)
- Definition „Was ist ein Schlüsselkunde?“
- Wie trifft das Buying-Center unseres Key Account Kunden eine Kaufentscheidung?
- Fitness-Analyse im Key Account Management anhand des KAMERA-Blickwinkels (Key Account Management Erfolgsreserven Analyse)
- Aufgaben und Anforderungen an den Key Account Manager und seine Rolle in der Zukunft
- Der Account Plan und das notwendige Reporting
- Verkauf von Großprojekten
- Erfolgreiche Implementierung des Key Account Managements
- 10 Regeln zum Key Account Management



Facts

Zielgruppe:
Alle Verkäufer, die sehr große Umsatzverantwortung tragen

Termin:
22.09 bis 23.09.2008

Trainer:
Alfred Nezbeda

Ort:
****Hotel Retter
Pöllauberg

Seminargebühr:
EUR 900,00 exkl. MwSt.