

4853 Key Account Management – Wettbewerbsvorteile durch Konzentration auf Schlüsselkunden

Systematisches Key Account Management hat in den meisten Branchen eine zentrale Bedeutung. Hängen doch 80 % des Gesamtumsatzes eines Unternehmens von 20 % der Kunden ab. Die konsequente Ausschöpfung dieses Potenziales, die Optimierung des Deckungsbeitrages in bezug auf den Kunden und das systematische Beziehungsmanagement zum Buying Center des Key Accounts ist daher unerlässlich für den Erfolg des Unternehmens.

Teilnehmerkreis:

Key Account Manager, Leiter Key Account Management, Marketing- und Vertriebsleiter mit Key Account-Betreuung, Führungskräfte, die die Einführung des Key Account Managements mitgestalten, Führungskräfte mit wesentlichen Schnittstellen zum Key Account Management.

Termin:

05.11. – 06.11.2008 Düsseldorf

Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Tagungshotel:

Düsseldorf

NH Düsseldorf City - EZ/ÜF € 99,--

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

Teilnahmegebühr:

€ 1.350,-- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt

Bei Anmeldungen bis zu 3 Monaten vor Seminarbeginn erhalten Sie 10 % Rabatt.

Inhalte:

- Einführung in das Key Account Management
- Ziele des Key Account Management
- Wie sichere ich den Ausbau von Umsatz und Deckungsbeitrag (Potenzialausschöpfung)
- Ressourcenverteilung im Key Account Management
- Das Buying/Selling Center Prinzip
 - Selling Center des Anbieters
 - Buying Center des Key Accounts
- Arbeitsabläufe im Key Account Management
- Kundenanalyse
 - Kundenstrukturanalyse
 - Auswahl von Schlüsselkunden
 - Beurteilen von Verkaufschancen
- Kundenstrategie
 - Strategy Fit
 - Key Account- Portfolio
- Kundenpläne
 - Kundenkontaktplan
 - Kundenentwicklung
 - Verhandlungsstrategie
- Zunehmende Integration von Kunden-Lieferanten-Beziehungen (Supply Chain Management)
- Die strategische Verantwortung des Key Account Managers
- Arbeitsmethoden und Arbeitstechniken im Key Account Management
- Schnittstellenmanagement

Ihr Nutzen:

- Erfolgsfaktoren des Key Account Managements kennen und nutzen
- Arbeitsmethoden und Arbeitstechniken professioneller Key Account Manager beherrschen
- Festlegen wesentlicher Schritte zur Gewinnung und Entwicklung von Key Accounts

Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Moderation, Gruppendialog und Erfahrungsaustausch, Fallstudien aus Arbeitssituationen der Teilnehmer, Kurzvorträge.

Ihre Experten:

Mirko Düssel u.a. Experten der GME Schule der Manager