

4953 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.

Termine:

25.06. – 26.06.2009 Düsseldorf
16.11. – 17.11.2009 Düsseldorf

Zeitplan:

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

Tagungshotel:

Düsseldorf

NH Hotel Düsseldorf-City, EZ/ÜF € 99,--

Hotel- und Reisebeschreibung 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:

Experten der GME Schule der Manager

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Thema führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch. Weitere Informationen siehe Seite 39 ff.

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Thema können Sie auch als **Einzel-Coaching** buchen. Weitere Informationen siehe Seite 39 ff.