

1053 Key Account Management – Wettbewerbsvorteile durch Konzentration auf Schlüsselkunden

Systematisches Key Account Management gewinnt in allen Branchen an Bedeutung. Ein kleiner Anteil Kunden erbringt den größten Beitrag zu Umsatz und Gewinn. Die konsequente Ausschöpfung dieses Potenzials bei gleichzeitiger Optimierung des Deckungsbeitrages führen zum Erfolg. Die Auswahl der richtigen Key Accounts, die systematische Bearbeitung und professionelles Beziehungsmanagement zu den Mitgliedern des Buying-Centers sind die Erfolgsfaktoren. Im Seminar werden praktische Werkzeuge für die Key Account Analyse, Key Account Strategie und wirksame Key Account Pläne für eine erfolgreiche Umsetzung vorgestellt.

Teilnehmerkreis:

Key Account Manager (regional, national, international), Leiter Key Account Management, Marketing- und Vertriebsleiter mit Aufgaben im Key Account Management, Geschäftsführer, Bereichsleiter und andere Führungskräfte mit Schnittstellen zum Key Account Management.

Termine:

10.06. - 11.06.2010 Düsseldorf/Kaarst
13.12. - 14.12.2010 Düsseldorf/Kaarst

Zeitplan:

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

Tagungshotel:

Düsseldorf/Kaarst

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

Teilnahmegebühr:

€ 1.490,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

Inhalte:

- Einführung in das Key Account Management
- Ziele des Key Account Managements
- 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

Zielsetzung des Seminars:

Sie lernen die wichtigsten Erfolgsfaktoren, bewährte Arbeitsmethoden und Arbeitstechniken im Key Account Management sowie die wesentlichen Schritte zum Gewinnen und Entwickeln Ihrer Key Accounts (Schlüsselkunden) kennen.

Ihr Nutzen:

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

Methodik:

Strukturierter Dialog, Erfahrungsaustausch, Moderation, Kurzvorträge, Übungen und Selbsttests, Checklisten, Fallstudien aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmer.

Praxistransfer:

Der Einsatz aktiver Lehrmethoden, die intensive Nutzung der Seminarzeiten, die ausführlichen Seminarunterlagen und nicht zuletzt die Teilnehmer-Hotline bis 12 Wochen nach dem Seminar gewährleisten den Transfer und unterstützen die Teilnehmer bei der Umsetzung in die Praxis.

Seminarunterlagen:

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Seminarunterlagen mit allen Charts und Checklisten.

Ihr Experte:

Mirko Düssel

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Programm führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Programm können Sie auch als **Einzel- oder Kleingruppen-Coaching** buchen.