

Der/die zertifizierte Key Account Manager/in

Zertifikat gem. den Richtlinien der **efkam**

european foundation
for key account management

Wettbewerbsvorteile
sichern durch
erfolgreiches Key
Account Management

3-Tage Zertifikatslehrgang

- Key Account Management (KAM) der Zukunft
- Aufbau von schlagkräftigen KAM-Teams
- Die gezielte Key Account-Analyse
- Entwicklung und Umsetzung einer KAM-Strategie
- Einsatz starker Key Account Management-Werkzeuge
- Entwicklung und Aufbau eines KA-Entwicklungsplans
- Erfolgreiche strategische und taktische Verhandlungsführung

Lehrgangsziel

Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile und steigern Sie Ihren Anbieterwert aus Top-Kundensicht. Basis für dauerhaften Erfolg bei den Top-Kunden ist der gezielte Aufbau von Netzwerken, der Einsatz kundenzentrierter Vertriebswerkzeuge und exzellent ausgebildete Key Account Manager/innen. In diesem Zertifikatslehrgang vermitteln Ihnen führende deutsche KAM-Experten effektive Grundlagen, Methoden, Werkzeuge und Prozesshilfen zur Einführung, Umsetzung und Professionalisierung Ihres Key Account Managements. Differenzieren Sie sich gegenüber dem Wettbewerb durch gezielte Mehrwertkonzepte und kundenindividuelle Leistungen.

Ihre Experten

Hartmut H. Biesel

Mitglied der European Foundation for Key Account Management, bekannter Vertriebsexperte, Top-Trainer für Key Account Management und Verkauf.

Thomas Kleina

Mitglied der European Foundation for Key Account Management, langjähriger Vertriebsexperte, Coach und Trainer für Key Account Management.

Zielgruppen

- Key Account Manager/-innen
- Vertriebsleitung
- Verkaufsleitung
- Außendienstmitarbeiter/-innen
- Exportleitung
- Geschäftsführung
Marketing und Vertrieb

www.fff-online.com

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr**Grundlagen des Key Account Managements (KAM)**

- Die Rolle des KAM im Multi-Channel-Vertrieb
- Herausforderungen für professionelles Key Account Management in der Zukunft
- Grundlagen einer kundenorientierten Key-Account-Vertriebsstrategie
- Die systemische Auswahl von Key Accounts
- Die Basis von Mehrwertkonzepten im KAM

Der Aufbau von KAM-Organisationen und KAM-Teams

- Optimierung der Vertriebsprozesse im Key Account Management
- Auswahl einer zeitgemäßen KAM-Organisation
- Der Aufgaben- und Funktionsbereich des erfolgreichen Key Account Managers
- Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen bei der Betreuung und Bearbeitung von Key Accounts

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr**Die Key Account-Analyse (KA)**

- Durchführung einer KA-Profilanalyse
- Identifikation der kaufentscheidenden Kriterien und der Einkaufsstrategie
- Analyse der Entscheidungsstrukturen bei nationalen und internationalen Key Accounts
- Entwicklung eines Beziehungsmanagements bei Key Accounts
- Analyse und Bewertung der Wertschöpfungskette bei Key Accounts
- Die Bedeutung von Buying- und Selling-Centern
- Chancen des Supply Chain Managements

Aufbau eines Key Account-Entwicklungsplans

- Erarbeitung eines kundenindividuellen Zielplans
- Ressourcenplanung zur Umsetzung des Entwicklungsplans
- Entwicklung von Netzwerkplänen
- Motivanalyse der Entscheidungsträger
- Einsatz von Value-added-Konzepten
- Offer-Screening im KAM
- Professionalisierung des Angebotsmanagements
- Durch Mehrwert Wettbewerbsvorteile gewinnen
- Mehrwertkonzepte kundenorientiert Einzelentscheidern und Einkaufsgremien präsentieren

3. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr**Erfolgreiche strategische und taktische Verhandlungsführung im KAM**

- Emotionaler und sachlicher Vertrauensaufbau bei wichtigen Verhandlungen
- Entwicklung und Einsatz von Gesprächsleitfäden
- Positiver Umgang mit Kaufwiderständen und Einwänden
- Entwicklung einer Nutzen- und Risikoargumentation
- Führung von Preisverhandlungen mit KA
- Kaufmotivierende Konditionenargumentation
- Psychologisch richtiges Verhalten in kritischen Verhandlungsphasen
- Sicherung des Verhandlungserfolgs durch gezielte After-Sales-Maßnahmen

Test zur Erlangung des Zertifikats (freiwillig)**efkam**

Sie haben in diesem Lehrgang die Möglichkeit, sich nach den hochwertigen Richtlinien des efkam zertifizieren zu lassen. Efkam ist ein Zusammenschluss von Wissenschaftlern und Spezialisten aus der Praxis, forscht im Bereich „Key Account Management“ und entwickelt hierfür Qualitätsstandards.

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.comWeb: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30**Der/die zertifizierte Key Account Manager/in**

Seminar-Code: 23VK-AK

Teilnahmegebühr**€ 1.795,- zzgl. MwSt.**

10% Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINEGeben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-AK**