

KEY ACCOUNT MANAGEMENT – GRUNDLAGENSEMINAR I UND II

01.-02. März 2016 von 10 bis 17 Uhr

Ort

Steigenberger Airport Hotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt a. M.



Kontakt und Anmeldung

mitgliederservice@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

Hinweis

Die Seminare sind einzeln oder in Kombination buchbar

Kosten

595,- EUR	Einzelbuchung
1.090,- EUR	Komplettbuchung (Grundlagenseminar I und II)

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:
Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- Euro. Bei Stornierungen ab dem 23. bzw. 24. Februar 2016 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.

Die Kernaufgaben des Key Account Managers im Spannungsfeld von Industrie- und Handelsinteressen umfassen den Aufbau strategischer Partnerschaften und die Sicherung langfristiger Lieferverbindungen. Der Key Account Manager von heute ist aber mehr als „nur der beste Verkäufer“: Er ist zusätzlich zu seinen Kernaufgaben entscheidendes Bindeglied zwischen Kunde und Unternehmen, Marktforscher und Partner. Es ist also wichtig, gewappnet zu sein für die Herausforderungen, die sich auf diesem Tätigkeitsgebiet durch den heftigen Verdrängungswettbewerb um Marktanteile täglich aufs Neue entwickeln.

SEMINARINHALT – GRUNDLAGENSEMINAR I (01.03.2016)

- Rolle, Aufgaben und Schnittstellen des Key Account Managements
- Erwartungen der Kunden an den Key Account Manager
- Verstehen von Handelsstrategien und Handelskennziffern
- „Übersetzung“ von Produkteigenschaften in eine Kunden-Nutzen-Argumentation
- Aufbau und Struktur eines Kundenprofils und Kundendossiers
- Einsatz der Kundenbedürfnis-Hierarchie
- Perspektiven der Stärken-/ Schwächen-Analyse (SWOT)
- Entwicklung von Kunden-Zielen und -Strategien
- Bewertung von strategischen Optionen
- Aktives Zuhören und Verstehen
- Kunden-Einwände eingrenzen und entkräften
- Aufbau einer strukturierten Kunden-Präsentation

SEMINARINHALT – GRUNDLAGENSEMINAR II (02.03.2016)

- Kern-Elemente zur Vorbereitung und Durchführung von Kunden-Verhandlungen
- Unterschied zwischen Verkaufs- und Verhandlungsplanung
- Festlegung der Kunden-Investitions-Strategie
- Einsatz der „Shopping-Liste“
- Simulation von Jahresgesprächs-Investitionen
- Einkäufer-Taktiken und -Training
- Einsatz unterschiedlicher Präsentationstechniken
- Alternative Antworten zu Handelsforderungen
- Checkliste für Kundenverhandlungen

Der Ablauf des Workshops wird inhaltlich und didaktisch durch Fallbeispiele, Lehrgespräche und Gruppenarbeit gestaltet. Arbeitsunterlagen unterstützen den Anwendungstransfer.



Gerd Wolf

Gründer und Senior Partner
Rhein-Main Consulting Group (RMCG)