

Key Account Management 2013 Grundlagenseminar I

Dienstag, 26. Februar 2013, Steigenberger Airport Hotel, Frankfurt am Main

Programm

09:30 Uhr Begrüßungskaffee

10:00 Uhr Eröffnung

12:30 Uhr Mittagspause

15:30 Uhr Kaffeepause

ca. 17:00 Uhr Ende

Referent/Trainer: Gerd Wolf, Senior Partner Rhein-Main Consulting Group

• Seminar-Inhalte Key Account Management Grundlagen I:

- Rolle, Aufgaben und Schnittstellen des Key Account Managements
- Erwartungen der Kunden an den Key Account Manager
- Kunden-Planungselemente
 - Kundenprofil und Kundendossier
 - Stärken-/Schwächen Analyse
 - Kunden-Ziele
 - Kunden-Strategie-Entwicklung
 - Bewertung von strategischen Optionen
 - Kundenbedürfnis-Hierarchie
 - Übersetzung von Produkteigenschaften in Kundenvorteile
 - Kunden-Entscheidungskriterien
 - Kunden-/Absatzkanal Attraktivitäts-Matrix

Der Ablauf des Workshops wird inhaltlich und didaktisch durch Fallbeispiele, Lehrgespräche und Gruppenarbeit gestaltet.

Arbeitsunterlagen, die vor Ort zur Verfügung gestellt werden, unterstützen den Anwendungstransfer.

Teilnahmegebühr: € 595,-- zzgl. MwSt.

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,00€. Bei Stornierungen ab dem 21. Februar 2013 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.