

KEY ACCOUNT MANAGEMENT I UND II

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 | Grundlagen Teil I

- 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 | Grundlagen Teil II

- 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.

Termine und Ort

05. - 06. März 2024 | jeweils 10 - 17 Uhr
26. - 27. März 2024 | jeweils 10 - 17 Uhr

Steigenberger Airport Hotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt a.M.

Teilnahmegebühr

595,- EUR | 1-Tages-Seminar (I oder II)
1.090,- EUR | 2-Tages-Seminar (I und II)

Die Seminare sind einzeln oder in Kombination buchbar.

Kontakt und Anmeldung

M. veranstaltung@markenverband.de
T. +49 30 206168-38
F. +49 30 206168-777

Online-Anmeldung 05. – 06. März 2024

Online-Anmeldung 26. – 27. März 2024

Zimmerkontingent

Ein Zimmer im Steigenberger Airport Hotel ist mit Nennung des Seminartitels abrufbar unter +49 69 6975-2465.

05.-06.03.2024 189,- EUR (inkl. Frühstück)
26.-27.03.2024 119,- EUR (inkl. Frühstück)

Referent



Gerd Wolf
Rhein-Main Consulting

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit unseren [AGB](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) gemäß DSGVO einverstanden.