

Key Account Management

Schlüsselkunden strategisch gewinnen, binden und fördern

Inhalte und Lernziele

- **Professionelles KAM verankern**
Erfolgsbausteine zur systematischen Erschliessung von Potenzialen und Wettbewerbsvorteilen
- **Systematische Organisation und Steuerung**
Mit einer optimalen Organisationsstruktur und durchdachten Anreizen Spitzenleistungen erzielen
- **Aktive und effiziente Beziehungspflege**
Key Account Beziehungen im Hinblick auf langfristige Wertschöpfung effektiv gestalten
- **Exklusiv: „Verkaufen wie ein Samurai“**
Gemeinsame Wertschöpfung & erfolgreich verhandeln

Die Themen der Veranstaltung

- Zentrale Gestaltungsfelder zur Erschliessung von ungenutzten Potenzialen • Handlungsbedarf in der KAM-Strategie ermitteln • Optimierung der Organisationsstruktur • Anforderungen an Key Account Manager & praxiserprobte Anreizsysteme • Schnittstellen & Prozesse abteilungsübergreifend gestalten • Schlüsselgespräche & gewinnbringende Rahmenvereinbarungen • Gestaltung eines handlungsorientierten Kundenentwicklungsplans • Leistungs- & Beziehungsmanagement gestalten • Den Nutzen für den Schlüsselkunden erkennen & effizient erschliessen • Entscheidungsträger im Buying-Center gezielt beeinflussen

Arbeitsmethodik

Das Seminar ist interaktiv aufgebaut und beinhaltet eine Kombination aus Referaten, Workshops und Praxis-Inputs.

Ihr Nutzen

- Sie steigern Ihre Umsätze und Erträge durch Professionalität und Systematik in Ihrem Key Account Management.
- Sie eignen sich die neuesten Instrumente, Methoden und Arbeitsweisen erfolgreicher Key Account Manager an.
- Sie erlernen das Rüstzeug, um mit Ihren Schlüsselkunden langfristig gemeinsame Wertschöpfung zu erzielen.

Trainer / ZfU Faculty



Hansjörg Stephan

ZfU Core Faculty, Lehrauftrag für Key Account Management. Selbständiger Vertriebs-Trainer & Strategie-Coach sowie Partner der Salegro AG, der führenden komplementären Vertriebsberatung. Zuvor Key Account Manager bei der Beiersdorf AG (Marke NIVEA). Sein besonderes Interesse gilt den Erfolgsfaktoren von KAM-Teams in B2B-Geschäftsbeziehungen. Er trainierte und coachte u.a. Führungskräfte von BASF, Bosch, Daimler, IBM, Pfizer, Postbank, Sika, T-Online, Unilever.

André Daiyû Steiner

ZfU Core Faculty, Lehrauftrag für „Führen wie ein Samurai“; ZEN- und Management-Trainer für Führung und Verkauf. Studium der Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsphilosophie und Organisationspsychologie. Über 10 Jahre in Managementfunktionen bei grossen Konzernen sowie als Geschäftsführer in einer Unternehmensberatung tätig.

Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

Investition pro Tag

Honorarstufe: 1 / Teilnehmer: max. 14

Optionen/Hinweis

Massschneidern des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

Honorar-Stufen pro Tag

Stufe 1 = bis CHF 5000
Stufe 2 = bis CHF 7000
Stufe 3 = bis CHF 9000
Stufe 4 = bis CHF 11000
Stufe 5 = ab CHF 11000

Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54
Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53
Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64