

Key Account Management

Das Trusted Advisor-Konzept

Key Account Management

Das Trusted Advisor-Konzept

Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Vertrautheit – dies ist die Atmosphäre, welche der moderne Key Account Manager schafft. Er praktiziert das Konzept des Trusted Advisor und erkennt durch sein gezieltes Beziehungsmanagement nicht nur den Bedarf, sondern auch die vollen Bedürfnisse seiner Kunden. Dementsprechend kann er auch das volle Potenzial seiner Schlüsselkunden ausschöpfen.

Ein modernes Key Account Management ist die Antwort auf die heutigen Herausforderungen im Umgang mit Schlüsselkunden, denn diese wollen einen vertrauenswürdigen Partner und meiden deshalb Verkäufer. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit dem Trusted Advisor-Konzept die vollen Profit-Potenziale Ihrer Key Accounts erschliessen.

Referenten



Andreas Kuhn

Experte für Verkaufstechnik und Key Account Management. Er ist Verkaufs- und Managementtrainer am Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP). Durch den Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten lernte er frühzeitig, was es heisst, eine optimale und kontinuierliche Beziehungspflege zu betreiben. Diese Kenntnisse vertiefte er als Global Key Account Manager und Bereichsleiter für Vertrieb & Marketing in verschiedenen international agierenden Konzernen bevor er seine Laufbahn als Trainer begann.

Reto Freitag

Er ist Head of Account Management und Mitglied der Geschäftsleitung bei der isolutions AG. Reto Freitag hat über 16 Jahre Praxiserfahrung im Key Account Management. Dank seiner langjährigen Betreuung von Key Accounts machte er früh die Erfahrung, dass ein ausgeprägtes Kundenverständnis, eine vertrauensvolle Kundenbeziehung sowie eine strategische Denkweise die Basis ist, um im Key Account Management als Trusted Advisor agieren zu können. Dabei lernte er Methoden wie etwa Strategisches Account- und Opportunity Management und er kennt die zunehmende Wichtigkeit des Buying Centers und dessen Rolle.



Themenschwerpunkte

- Warum Kunden Partner wollen – und Verkäufer meiden
- Rolle und Mindset des Trusted Advisors
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
- Die 3 Analyse-Ebenen
- Wertstromdesign: Den tatsächlichen Kundennutzen Ihrer Leistungen verstehen
- Beratung und Einwandbehandlung
- Offering und Verhandlung: Das Angebot als finale Inszenierung verstehen

Nutzen

- Sie nutzen die Logik des Trusted Advisor-Konzepts für eine nachhaltige Beziehungspflege zu Ihren Schlüsselkunden.
- Sie wissen, was ein Kunde zum Key Account macht und wo bei Schlüsselkunden die Grenzen des klassischen Verkaufs liegen.
- Sie verstehen den tatsächlichen Kundennutzen Ihrer Leistungen und werden vom Lieferanten zum unersetzlichen Partner.
- Sie bauen auf der Basis von Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Vertrautheit eine partnerschaftliche Kundenbeziehung auf.

Arbeitsmethodik

Sie lernen die Schritte zum Aufbau und zur Optimierung eines systematischen Key Account Managements interaktiv in einer Kombination aus Impulsreferaten und Workshops. Ein Best Practice Case sowie Diskussion und Erfahrungsaustausch stellen den direkten Lerntransfer sicher.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsführungskräfte, Key Account Manager und Marketingleiter, welche das vorhandene Umsatzpotenzial bei ihren Kunden voll abschöpfen möchten.

Link

➤ zfu.ch/go/key

Key Account Management

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

11.06.–12.06.2026

In Thalwil
Hotel Sedartis

08.10.–09.10.2026

In Thalwil
Hotel Sedartis

Tag 1: 9.00–17.30 Uhr

Tag 2: 8.30–17.30 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/key