

Key Account Manager (TÜV®)

Key Account Management für mittelständische Unternehmen





Key Account Manager (TÜV®)

Key Account Management für mittelständische Unternehmen



Ihr Nutzen

Was ist ein Key Account Manager?

Jeder Kunde ist von Bedeutung für ein Unternehmen, dennoch gibt es häufig Kunden, die noch ein Stückchen wichtiger sind. Gemeint sind Key Accounts (Schlüsselkunden) – sie haben einen besonderen Stellenwert für das Unternehmen. Betreut werden diese Kunden üblicherweise von einem Key Account Manager, also von einem Betreuer speziell für Schlüsselkunden. Es ist dabei essenziell, dass dieser Key Account Manager entsprechend geschult ist.

Key-Account-Manager-Aufgaben: Ein umfassendes Key Account Management (kurz: KAM) dient der Stärkung und langfristigen Zusammenarbeit mit bestehenden oder zukünftigen Kunden auf einem immer stärker umkämpften, globalisierten Markt.

Der Aufbau eines Key Account Managements ist nicht nur für große Konzerne relevant – im Gegenteil. Gerade der deutsche Mittelstand unterhält Geschäftsbeziehungen zu nationalen und internationalen Schlüsselkunden. Entsprechend wichtig ist es, dieser Entwicklung Rechnung zu tragen und seine Mitarbeiter optimal auf die Position des Key Account Managers vorzubereiten.

Für das erfolgreiche Handling der unternehmenseigenen Schlüsselkunden sind neben Umsatz- oder Ergebniszahlen weiche Faktoren mindestens ebenso wichtig. Dazu zählen beispielsweise Kommunikationsstärke, Produktkenntnisse und Verhandlungsgeschick. Im Seminar der TÜV NORD Akademie erlernen Sie die Werte, Strategien und Ansatzmöglichkeiten für eine effiziente und zielführende Zusammenarbeit als Key Account Manager.

Der Aufbau des Seminars Key Account Manager

In den ersten drei Tagen werden Ihnen alle wesentlichen sozialen, fachlichen und methodischen Kompetenzen vermittelt, um für die Position des Key Account Managers gerüstet zu sein. Nachdem Sie vier bis sechs Wochen in Ihre Tätigkeit zurückgekehrt sind, können Sie die Inhalte bereits gewinnbringend anwenden. Im Anschluss an diese Transferphase nehmen Sie am abschließenden Seminartag und nach Wunsch an der Prüfung teil. Hier haben Sie die Möglichkeit, das Erlernte zu reflektieren und weiteren Input einzuholen. Auch können Sie sich mit Teilnehmern austauschen und individuelle Schwerpunkte vertiefen.

Sie schließen mit einer praktischen und schriftlichen Prüfung ab und sind somit TÜV-zertifizierter Key Account Manager. Die detaillierten Inhalte des Seminars erfahren Sie im Folgenden.

Inhalte der Qualifizierung zum Key Account Manager: In nur fünf Tagen lernen Sie, wie Sie erfolgreich und souverän die Key Accounts Ihres Unternehmens managen und ausbauen.

Ihr Ansprechpartner



Oliver Wolter

Termine und Organisation: 0800 8888 020

Veranstaltungsinhalte: 0511 998-62270

E-Mail: owolter@tuev-nord.de



Inhalte und Ablauf



Tag 1: Grundlagen des Key Account Managements

- **Grundlagen**
 - Definition der Ansprüche an den Key Account Manager
 - Bedürfnisanalysen der Kunden
 - Entwicklung einer eigenen Strategie
 - Preisgestaltung und Rabattpolitik
- **Produkt- und Marktkenntnisse**
 - Die Formen der Marktanalyse
 - Ermittlung von unternehmens- und branchenspezifischen Entwicklungen
 - Tools zum Erlangen von Marktkenntnissen
 - Aufbau von spezifischem Produkt-Know-how

Tag 2: Kundenbeziehungs- und Selbstmanagement

- **Kundenbeziehungsmanagement**
 - Beziehungsdiagramme und Kundenumfeldanalyse
 - Vertragsgestaltung
 - Kundenpsychologie und -typologie
 - Kulturelle Besonderheiten bei internationalen Kundenbeziehungen
 - Wirkungsvolles Nachfassen
- **Selbstmanagement im Vertrieb**
 - Koordination von Ziel- und Zeitmanagement
 - Besuchsplanung und -vorbereitung
 - Zielvereinbarungsgespräche mit dem Vorgesetzten bzw. der Vertriebsleitung
 - Vertrieb 4.0
 - Multichannel-Sales

Tag 3: Kompetenzen im Betrieb

- **Persönliche und soziale Kompetenz**
 - Verhandlungsstärke durch Autorität und Persönlichkeit
 - Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen
 - Synergetisches Nutzen von Schnittstellen
- **Coaching und Simulation von Vertriebssituationen**
 - Videoanalyse von Verkaufsgesprächen
 - Beispiele aus der Praxis
 - Eigenständige Bearbeitung und Präsentation von Fällen aus der Praxis
- **Erläuterung der nun folgenden mehrwöchigen Transferzeit**

Tag 4: Feedback, Diskussion und neuer Input

- **Reflexion und Diskussion**
 - Anwendung und Umsetzung der erlernten Skills
 - Rollenspiele und Diskussionen
 - Videoanalysen von Verkaufsgesprächen
- **Vertiefungen**
 - Systematik zur Erschließung neuer Geschäftsoportunitäten
 - Umgang mit Bestands- und Neukunden
 - Der Auftritt des Key Account Managers auf Messen

Tag 5: Prüfung (nur nach Anmeldung)

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle Key Account Manager (auch angehende), Account Manager, Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsmanager und Geschäftsführer mit Vertriebsaufgaben.

Hinweise

Die Veranstaltung wird in zwei Blöcken durchgeführt. Auf die ersten drei zusammenhängenden Schulungstage folgt eine mehrwöchige Transferphase. Anschließend folgt ein vierter Schulungstag. Am dann direkt folgenden fünften Tag besteht die Möglichkeit, eine Zertifikatsprüfung abzulegen. Die genauen Schulungs- und Prüfungszeiten erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder bei Ihrem Ansprechpartner der TÜV NORD Akademie.

Diese Veranstaltung können Sie mit einer Prüfung abschließen. Zur Teilnahme an der Prüfung ist eine separate Anmeldung erforderlich, es entstehen zusätzliche Prüfungsgebühren. Nach bestandener Prüfung erhalten Sie ein Zertifikat der TÜV NORD CERT.

Abschluss

- Teilnahmebescheinigung der TÜV NORD Akademie
- Zertifikat der TÜV NORD CERT nach bestandener Prüfung

Preis

Teilnahmegebühr: 2.200,00 € zzgl. USt	2.618,00 € inkl. USt
Prüfungsgebühr: 450,00 € zzgl. USt	535,50 € inkl. USt
Gesamt:	3.153,50 € inkl. USt

Dauer 5 Tage inkl. Prüfung

Ort	Termin
Essen	13.11. – 12.12.2019
Leipzig	25.11. – 16.01.2020

Ihre Anmeldung

Weiterbildung online suchen und buchen

- Nutzen Sie unseren Service und finden Sie gezielt ausführliche Informationen und weitere Termine zum Thema Kommunikation, persönliche und soziale Kompetenzen.
- Über unser Online-Buchungssystem können Sie sich jederzeit zu Ihrem Seminar anmelden.
www.tuevnordakademie.de/seminare

Newsletter abonnieren und Ihre Weiterbildung pflegen

- Mit dem individuellen und kostenlosen Newsletter-Service der TÜV NORD Akademie bleiben Sie über Ihre favorisierten Weiterbildungsthemen immer auf dem Laufenden.
- Treffen Sie Ihre Auswahl, zu welchen Fachthemen Sie zukünftig informiert werden möchten.
www.tuevnordakademie.de/newsletter

Hotelbuchung leicht gemacht

- Hier finden Sie das passende Hotel in Verbindung mit Ihrer nächsten Weiterbildungsveranstaltung und nutzen Sie die Sonderkonditionen unserer Partnerhotels.
www.tuevnordakademie.de/hotelbuchung

TÜV NORD Akademie
GmbH & Co. KG
Am TÜV 1
30519 Hannover
Telefon: 0511 998-61971
Telefax: 0511 998-62075
akd-h@tuev-nord.de
www.tuevnordakademie.de

Bei Anmeldungen per Post oder Fax füllen Sie bitte folgendes Anmeldeformular in Blockschrift aus und senden es an:

TÜV NORD Akademie GmbH & Co. KG
Am TÜV 1
30519 Hannover
Faxnummer: 0511 998-62075

Erhalten Sie **10% Rabatt** auf den Nettopreis Ihrer Veranstaltung für jeden zweiten und weiteren Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen.

Key Account Manager (TÜV®)

Termin	Ort
<input type="checkbox"/> Teilnahme an der Prüfung	
Absender	Teilnehmer
Firmenname	Name/Vorname
Straße	Geburtsdatum* Geburtsort*
PLZ/Ort	Funktion
Telefon	E-Mail
Telefax	
Branche	Ich/Wir erkenne/-n die Teilnahmebedingungen des Veranstalters an.
Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen	Ort/Datum Unterschrift

