20128 | Key Account Management für den Mittelstand

Ein professionelles Key Account Management schafft die Grundlage für langfristige Kundenbeziehungen und nachhaltiges Wachstum. Erfahren Sie, wie Sie wichtige Kunden strategisch betreuen, Umsatzpotenziale erkennen und durch strukturierte Vertriebsprozesse die Produktivität und Qualität Ihres Vertriebs steigern.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	25.11.2027 - 26.11.2027
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr Freitag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Methoden/Inhalte

Key Account Management

- Aufgaben und Anforderungen des Key Account Managers
- Auswahl und Entwicklung von Schlüsselkunden

Strategische Kundenbetreuung

- Kundenbeziehungsmanagement und Potenzialausschöpfung
- Individuelle Entwicklungspläne und Leistungsprofile
- Jahresgespräche und Verhandlungen professionell führen

Analyse und Steuerung

- Kunden- und Marktanalysen
- Vertriebskennzahlen und Vertriebscontrolling
- Key Account Management als strategischer Prozess

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Key Account Manager, Vertriebsmitarbeitende sowie Fach- und Führungskräfte im Vertrieb, die Schlüsselkunden strategisch betreuen, Kundenpotenziale gezielt ausschöpfen, professionelle Verhandlungen führen und langfristig profitable Kundenbeziehungen aufbauen möchten.