

---

## 20130 | 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: | 11.11.2027 - 12.11.2027                                                                                                     |
| Kurstage:     | Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr<br>Freitag 09:00 - 16:00 Uhr                                                                   |
| Kurspreis:    | 949,00 €                                                                                                                    |
| Kursort:      | bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa,<br>Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen |

---

### 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

# Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft



---

## 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.

---

## Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

AGB und Widerruf

[www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf](http://www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf)

Datenschutz

[www.bsw-sachsen.de/datenschutz](http://www.bsw-sachsen.de/datenschutz)

Impressum

[www.bsw-sachsen.de/impressum](http://www.bsw-sachsen.de/impressum)