
20128 | Key Account Management für den Mittelstand

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.
