

Seminar: Key Account Management

Buchungscode
MV112

Die Konzentrationsprozesse innerhalb unserer Wirtschaft nehmen kontinuierlich zu. Kleine und mittlere Unternehmen schließen sich zusammen, gründen Kooperationen und versuchen hierdurch Synergien, z. B. im Einkauf zu erreichen. Andere wiederum werden verkauft oder übernommen. Die hieraus resultierenden Konsequenzen spürt der Vertriebsmitarbeiter täglich. Die Anforderungen seiner Kunden an ihn steigen permanent. Der Preisdruck, die Forderungen nach zusätzlichen Konditionen nehmen zu. Wie gehe ich als KAM hiermit um? Wie Sorge ich für „Win Win“-Situationen und wie profitiert „mein“ Unternehmen hierdurch?

(!) Dieses Seminar wird auch als Teil des Zertifikatsprogramms [Sales Manager/in](#) angeboten. Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.

Ziele / Nutzen

Wie wichtige Kunden richtig behandelt und nachhaltig gebunden werden, erfahren Sie in diesem Praxisseminar. Versetzen Sie sich in die Lage,...

- souverän mit potenziellen Kunden zu verhandeln, kompetent zu sein und zu wirken
- Verhandlungsgespräche zu planen, zu strukturieren und auszuwerten
- Kunden zu überzeugen
- Vertragsabschlüsse zu erzielen
- langfristige Kundenbindungen aufzubauen
- Neukunden und zusätzliche Umsätze zu generieren

Termine

15.03.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
11.05.2016	Stade	450,00 EUR*	› Buchen
25.10.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
29.11.2016	Varel	450,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)

Inhalte des Seminars Key Account Management

Kundenkenntnisse als Basis für die eigene Zielsetzung und Zielerreichung

Techniken und Methoden zur Kundenanalyse

Werteorientiertes Verkaufen – Nicht der Preis alleine steht im Fokus!

Der Überzeugungsprozess beim Kunden

Ausdrucksstarke Verhandlungsrhetorik

Fragetechniken

Verhandlungsstrategien am Verhandlungspartner ausgerichtet

Zielorientierung bei Verhandlungen

Verkaufpsychologie

Verkaufspräsentationen vor Einkaufsgremien und -gruppen

Konfliktmanagement in Verhandlungen und danach!

Neukundengewinnung zur Absicherung der bestehenden Umsätze

Kundenbindungsmaßnahmen im emotionalen Bereich

Erfolgskontrolle im KAM

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Erfahrene Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing und Außendienst, Key Account Manager, Führungskräfte, die mit wichtigen Geschäftskunden erfolgreich umgehen wollen

Methodik

Impuls-Vorträge und Einbindung zahlreicher Praxisbeispiele, Rollenübungen für alle Seminarteilnehmer, moderierter und im Dialog geführter Erfahrungsaustausch, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainer

► [Thomas Palloks](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Inklusivleistungen

Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke,

Teilnehmerzahl

max. 12

Mittagsessen, Teilnahme-Zertifikat inkl.

Dokumentation der Seminarinhalte

Teilnahmegebühr

450 € zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Termine

15.03.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
11.05.2016	Stade	450,00 EUR*	› Buchen
25.10.2016	Göttingen	450,00 EUR*	› Buchen
29.11.2016	Varel	450,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)**Wissenswertes zum Thema Sales**

- › Hat der klassische Verkäufer ausgedient?
- › Key Account Management: Wer betreut die wichtigsten Kunden?

**Weitere Seminarempfehlungen zu Key Account Management**

- › Neukundengewinnung und Akquisition
- › Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- › Messetraining
- › Zeitmanagement – Methoden für effiziente Selbstorganisation
- › Business Small Talk und Networking