



Key Account Management – der Erfolgsfaktor im Vertriebsprozess

Fokus

Fakt ist mit zunehmender Wettbewerbsdichte sinkt die Chance, den Markt ohne herausragende Vertriebsleistungen zu dominieren.

Die Herausforderung ist die Entwicklung aus der Verkäuferposition heraus zum strategischen Partner für den Kunden.

Die Schwerpunkte beginnen beim Erkennen und Einordnen von Trendthemen, führen zum Entwicklungsprozess für Key Accounts, vermitteln die entscheidenden Einflussgrößen für den Vertriebs Erfolg und schließen mit der ergebnisorientierten Navigation in den Spannungsfeldern des Key Accounts ab. Als Grundlage für umsatzstarke Accounts erlangen die Teilnehmer durch die vermittelten Inhalte die Fähigkeit, sich beim Kunden als strategischer Partner zu positionieren.

Nutzen

- Erhöhung der Umsätze pro Key Account
- Stärkung und Absicherung der Kundenbindung
- Erkennen und Erschließen neuer Geschäftsfelder
- Kürzere Zeiten zwischen Akquisition und Erstauftrag

Zielgruppe

- Key Account ManagerInnen und deren Führungskräfte mit dem Bedarf, ihre Aktivitäten zielgerecht und methodisch zu besseren Ergebnissen zu führen.
- VerkaufsleiterInnen mit Vertriebspraxis, die die Vertriebsaktivitäten ihrer Key Account Manager mit System zu besseren Resultaten führen möchten.
- Vertriebsingenieure in anspruchsvollen Geschäftsbereichen, die erkennen, dass sie den Verkaufsprozess aktiv mitgestalten können.

Dauer

2 Tage