



E-Learning

Key Account Management kompakt

Die strategische Analyse und Weiterentwicklung von Key Accounts ist für den Unternehmenserfolg essenziell und bedarf kompetenter Key Account Manager. In diesem E-Learning lernen Sie die Grundlagen zur erfolgreichen Betreuung von Schlüsselkunden kennen. Involvieren Sie Ihr Key-Account-Team, in dem Sie Anforderungsprofile erfolgreicher KAMs erstellen, gezielte und strategische Analysen durchführen und Key Accounts entwickeln und langfristig binden.

Buchungsnummer: 2780

Teilnehmer:innenkreis:
Key Account Manager:innen,
zukünftige Key Account
Manager:innen und
Mitarbeiter:innen, die im direkten
Kundenkontakt stehen.

Lerdauer: **ca. 3 Stunden**

Sprachen:

Einzelpreis:

€ 119,- zzgl. MwSt. | € 141,61 inkl. MwSt.

Paketpreise ab 50 Lizenzen auf Anfrage

Lernziele

- ✓ Sie sind in der Lage, Schlüsselkunden zu priorisieren und zu kategorisieren.
- ✓ Sie lernen, eine gezielte Key Account Analyse durchzuführen und Führungsqualitäten in nichthierarchischen Beziehungen zu entwickeln.
- ✓ Sie wissen, wie Sie ein professionelles Beziehungsmanagement zu Ihren Accounts aufbauen.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Key Accounts entwickeln und langfristig binden.

Inhalte

- Anforderungsprofil erfolgreicher KAM
 - Key-Account-Manager werden
 - Ist Ihre Unternehmenskultur kompatibel mit KAM?
 - Das gesamte Unternehmen einbeziehen
 - Leadership in nicht-hierarchischen Beziehungen entwickeln
 - Das KAM-Team involvieren
 - Effiziente Teambesprechungen abhalten
 - Zeigen Sie Führungsstärke als Key-Account-Manager(in)

Die strategische Key Account Analyse

- Schlüsselkunden sorgfältig auswählen
- Ohne strategische Accountplanung kein KAM
- Die Relevanz von Accountplänen im Schlüsselkunden-Management
- Kategorien für Ihre Schlüsselkunden

- Berechnen Sie die Rentabilität Ihrer Schlüsselkunden
- Bemühen Sie sich um Kundenrentabilität

Key Accounts entwickeln und langfristig binden

- Die richtige Beziehungsebene für Ihre Schlüsselkunden auswählen
- Nachbetreuung von Schlüsselkunden
- Höherer Mehrwert für Ihre Schlüsselkunden
- Kontaktnetzwerke mit Schlüsselkunden aufbauen
- Leistungsindikatoren: ein wichtiges Werkzeug für das KAM
- Zum Experten für Ihre Schlüsselkunden werden
- Passen Sie Ihre Organisation der Ihrer Schlüsselkunden an



Infos im Web

www.haufe-akademie.de/2780



Lassen Sie sich beraten

Tel. +49 761 595339-10 • digitales-lernen@haufe-akademie.de