

Zertifizierte:r Key Account Manager:in – Markenartikel und Konsumgüter

Weiterbildung für die erfolgreiche Betreuung deiner deiner bedeutendsten Kund:innen

Die Konsumgüter- und Markenartikelbranche verändert sich rasanter denn je: dynamische Märkte, anspruchsvolle Handelspartner, komplexe Verhandlungsprozesse, digitale Shopper Journeys, Retail Media, Omnichannel-Strategien – und zunehmend der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Analyse, Planung und Verhandlungsvorbereitung. Damit steigen die Anforderungen an Key Account Manager:innen enorm. Dieses 4-tägige Intensivtraining unterstützt Key Account Manager:innen, ihre Rolle zu professionalisieren und ihre Wirksamkeit beim Kunden deutlich zu steigern. Du erlebst moderne Key Account Tools, praxisbewährte Methoden, konkrete Leitfäden und wendest alles direkt auf deine eigenen Kund:innen an.

Zertifiziert durch die Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim



HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT
FÜR MANAGEMENT
UNIVERSITY OF APPLIED
MANAGEMENT STUDIES

Diese Weiterbildung wurde in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim konzipiert und folgt hinsichtlich Gesamtkonzept, Inhalten, Referent:innen und Prüfung den Qualitätsansprüchen der Hochschule. So profitieren die Teilnehmenden von qualitativ hochwertigen Qualifizierungen mit garantierter Aktualität,

hohem Praxisbezug und exzellenten Referent:innen.

Modul 1: Präsenzseminar

4 Tage

Modernes Key Account Management für Markenartikel und Konsumgüter

- Strategische Grundlagen im KAM Konsumgüter.
- Strategische KAM-Planung & Business Development.
- Verhandlungsführung, Jahresgespräche & taktisches KAM-Handwerk.
- Operatives KAM-Management & Zusammenarbeit im Unternehmen.
- KI & digitale Tools für Reporting, Forecasting, Absatzplanung und operative Effizienz.

Modul 2: E-Learning

ca. 2 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst zwei E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz für 12 Monate kostenfrei:

- Prompt Engineering.
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen.

Modul 3: E-Prüfung

ca. 45 Min.

Abschlussprüfung**Lessons Learned**

Nach der Ausbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Inhalte**Strategische Grundlagen im KAM Konsumgüter**

- Besonderheiten der Markenartikel- und FMCG-Branche.
- Markt- & Umweltanalyse: Trends, PESTEL, Shopper Insights, Handelssysteme.
- Kunden- & Wettbewerbsanalyse: Datenquellen, KPIs, Handelsdaten (GfK, Nielsen, POS-Daten).
- Rollenverständnis eines modernen KAM: vom Verkäufer zum Business Partner.
- Buying Center & Entscheidungsstrukturen bei Kunden.
- Lieferantenpositionierung & Entwicklungswege – Wie komme ich ins „Preferred Partner“-Feld?
- Einsatz von KI bei Kundenanalyse, Absatzprognosen und Vorbereitung von Jahresgesprächen.

Bereits mehr als 1000 begeisterte Teilnehmer!

Strategische KAM-Planung & Business Development

- Segmentierung, Potenzialanalyse, Priorisierung, Strategieplanung.
- Value Proposition für Kund:innen – Mehrwerte sichtbar machen.
- Wachstumsfelder systematisch erkennen (z. B. Omnichannel, Convenience, Promo-Planung, Category Management).
- Pricing & Konditionsmodelle im FMCG-Kontext.
- Entwicklung eines kundenindividuellen Joint Business Plans.
- Erfolgsfaktoren in der Jahresgesprächsvorbereitung.
- KI-Tools zur Strategieentwicklung: Trendanalysen, Produktideen, Szenarioplanung, datenbasierte Aktionsplanung.

Verhandlungsführung, Jahresgespräche & taktisches KAM-Handwerk

- Vorbereitung erfolgreicher Verhandlungen (Struktur, Taktiken, Dos & Don'ts).
- Jahresgespräche: Leitfaden, Storyline, Argumentationslogik.
- Umgang mit harten Forderungen des Handels (GK, WKZ, Listungen, Konditionen).
- Promotion-, Preise- & Aktionsplanung.
- Konfliktmanagement & Umgang mit Einkaufsstilen.
- Ggf. Rollenspiele & Simulationen aus dem realen Handel (LEH, Drogerie, Discount, E-Commerce).
- Psychologie in Verhandlungen & kommunikationsstarke Gesprächsführung.
- KI als Sparringspartner in der Verhandlungsvorbereitung (z. B. Argumentationssimulation, Q&A-Vorbereitung, Einwandbehandlung).

Operatives KAM-Management & Zusammenarbeit im Unternehmen

- Erfolgreiche Steuerung der eigenen Key Accounts.
- Category Management & Shopper Marketing.
- Zusammenarbeit im Key Account Team.
- KPIs, Dashboards, Steuerungsmodelle.
- Reporting & Business Reviews.
- Schnittstellenmanagement & Leadership ohne disziplinarische Macht.
- KI & digitale Tools für Reporting, Forecasting, Absatzplanung und operative Effizienz.

Lessons learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

- E-Prüfung: Zertifizierte:r Key Account Manager:in – Markenartikel und Konsumgüter (45 Min.).

E-Bibliothek

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz für 12 Monate kostenfrei.

- Prompt Engineering.
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen.

Lernumgebung, Strategische Grundlagen KAM Konsumgüter, FMCG-Branche, Markenartikelindustrie, Marktanalyse, Umweltanalyse, PESTEL, Shopper Insights, Handelssysteme, Kundenanalyse, Wettbewerbsanalyse, Datenquellen, KPIs, Handelsdaten, GfK, Nielsen, POS-Daten, Business Partner, Buying Center, Entscheidungsstrukturen, Lieferantenpositionierung, Preferred Partner, Absatzprognosen, Jahresgespräche, KI-gestützte Kundenanalyse, Segmentierung, Potenzialanalyse, Priorisierung, Strategieplanung, Value Proposition, Mehrwerte, Omnichannel, Convenience, Promo-Planung, Category Management, Pricing, Konditionsmodelle, Joint Business Plan, Jahresgesprächsvorbereitung, Trendanalysen, Produktideen, Szenarioplanung, Aktionsplanung, Verhandlungsführung, Verhandlungstaktiken, Argumentationslogik, Storyline, Handelsforderungen, WKZ, Listungen, Konditionen, Promotionplanung, Aktionsplanung, Konfliktmanagement, Einkaufsstile, LEH, Drogerie, Discount, E-Commerce, Verhandlungspsychologie, Gesprächsführung, Argumentationssimulation, Einwandbehandlung, Key Account Steuerung, Shopper Marketing, Key Account Team, Dashboards, Steuerungsmodelle, Reporting, Business Reviews, Schnittstellenmanagement, Leadership, Forecasting, Operative Effizienz, Abschlussprüfung, Zertifizierung, Key Account Manager, Prompt Engineering, Künstliche Intelligenz, E-Learning, KI im Arbeitsalltag

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erfährst und trainierst in dieser Weiterbildung, wie du ...

- deinen Markt und deine Key Accounts systematisch analysierst,
- Key Accounts im Markenartikel- und Konsumgüterumfeld strategisch entwickeln, führen und ausbauen kannst,
- Mehrwerte für deine Kund:innen klar herausarbeitest und überzeugend kommunizierst,
- Key Account Teams optimal zusammenstellst und erfolgreich führst,
- Verhandlungen und Jahresgespräche sicher planst und erfolgreich durchführst,
- Category-Management-, Shopper- und Retail-Media-Know-how gezielt einsetzt,
- mit konkreten Tools und KPIs den KAM-Erfolg in der Praxis sicherst,
- digitale und KI-basierte Anwendungen realistisch und wirkungsvoll einzusetzt,
- deine Rolle als zuverlässige:r Business-Partner:in schärfst und professionalisierst.

Methoden

Zahlreiche Übungssequenzen mit individuellen Rückmeldungen. Praxiserprobte Leitfäden, zielführende Vertriebstools, Fallbeispiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, praktische Transferübungen, eigene und fremde Fallbeispiele, Feedback und persönliche Beratung, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen steht im Vordergrund. Du erhältst direktes Feedback, das dich weiterbringt!

Teilnehmer:innenkreis

(Junior) Key Account Manager:innen, Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen/-berater:innen, Vertriebsführungskräfte, Produktmanager:innen. Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung zur Weiterbildung Zertifizierte:r Key Account Manager:in teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 45 Minuten).

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim, „Zertifizierte:r Key Account Manager:in“. Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Udo Burchard

Für mich ist es entscheidend, Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb zu befähigen die Herausforderungen eines modernen Vertriebsmanagements zu erkennen und anzunehmen, realistische Handlungsspielräume zu identifizieren, eigenverantwortliche Entscheidungen zum nachhaltigen Nutzen des Unternehmens und seiner Stakeholder zu treffen und diese mit Leidenschaft, Teamgeist und Lösungsorientierung umzusetzen. Durch Training, Coaching und Beratung kann ich Mitarbeiter,

Führungskräfte und
Vertriebsorganisationen auf ihren
individuellen Entwicklungswegen zum
Vertriebserfolg bestmöglich begleiten.

Details zur Weiterbildung

Qualifizierungsprogramm | Präsenz mit Online

4 Tage, E-Learning, E-Prüfung (45 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

17.-20.11.2026

Präsenzseminar

17.-20.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Vienna House Easy by Wyndham

Stuttgart

Dienstag, 17.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 18.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 19.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 20.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

02.-05.02.2027

Präsenzseminar

02.-05.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Berlin Tempelhof

Dienstag, 02.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 05.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

06.-09.04.2027

Präsenzseminar

06.-09.04.2027

München

Veranstaltungsort

The Rilano Hotel München

Dienstag, 06.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 07.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 08.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 09.04.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

27.-30.09.2027

Präsenzseminar

27.-30.09.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Montag, 27.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 28.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 29.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 30.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30685

Teilnahmegebühr

€ 2.940,- zzgl. MwSt.
€ 3.498,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30685

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de