# Zusatzqualifikation: Global Account Management

## Internationales Schlüsselkundenmanagement - effektiv und professionell

Als (Key) Account Manager:in stehst du zunehmend vor der Herausforderung, auch internationale Schlüsselkunden effektiv und professionell zu managen. Die weltweit abgestimmte strategische und operative Bearbeitung dieser Top-Kunden spielt für exportorientierte Unternehmen eine herausragende Rolle und sichert den Erfolg. Lerne, wie du Global Accounts bestimmst und analysierst, wie du deren Entscheidungsstrukturen und komplexe Bedarfe erkennst. Erfahre, wie du ein Schlüsselkundenteam entwickelst und weltweit abgestimmt steuerst, und entwickle dein individuelles Global Account Management-Konzept.

## Inhalte

**Zielsetzung und Philosophie eines erfolgreichen Global Account Managements (GAM)**

**Auswahl der Global Account Kunden**
- Rahmenbedingungen schaffen.
- Internationale Schlüsselkunden gezielt auswählen.

**Führung des Global Account Teams**
- Teams zusammenstellen, Verantwortlichkeiten festlegen und die Kommunikation sicherstellen.

**Global Account Analysen**
- Bedürfnisse, Prozesse und Buying Center besser verstehen und bedienen.

**Global Account Entwicklungsplanung**
- Roadmap für die Entwicklung der Global Accounts.
- Mehrwerte und Innovationen entwickeln.
- Relevante KPIs und Prozesse definieren.
- Langfristige Partnerschaften aufbauen.

**Operatives Global Account Management**
- Virtueller Teamlead und Führung ohne Vorgesetztenfunktion.
- Interkulturelle Kommunikation und effizientes Reporting.
- Schnittstellen Management und interne Kommunikation.
- Incentivierung.

**Dein individuelles GAM-Konzept**
- Entwickle dir dein individuelles Global Account Management-Konzept, basierend auf detaillierten Analysen, relevanten Rahmenbedingungen und intensiven Diskussionen mit Expert:innen und Teilnehmenden.

**Perspektivische Entwicklungen im Global Account Management**
- Zukünftige GAM-Entwicklungen prognostizieren.
- Möglichkeiten für persönliches Wachstum identifizieren.
- Team-Effektivität und Unternehmenserfolg steigern.

**Zusammenfassung und Aktionsplan**

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Nach dieser Zusatzqualifikation für (Key) Account Manager:innen kannst du ...

- Bedeutung und Inhalte eines professionellen Global Account Managements einschätzen,
- Global Accounts identifizieren und bewerten,
- ein Global Account Team generieren, führen und motivieren,
- einen kundenindividuellen GAM-Prozess definieren und realisieren,
- strategische und operative Kundeninformationen zielsicher sammeln, zuordnen und nutzen,
- Buying Center und Gremien analysieren und managen,
- Mehrwerte für den GAM-Kunden erarbeiten und darstellen,
- einen GAM-Plan verstehen, strukturieren, entwickeln und realisieren,
- geeignete und zielführende KPIs bestimmen und
- im interkulturellen und häufig virtuellen GAM-Umfeld erfolgreich kommunizieren.

In dieser Zusatzqualifikation für (Key) Account Manager:innen erwirbst du die Kompetenz, Global Accounts zu bestimmen und zu analysieren und ihre Bedarfe und Erwartungen im weltweiten Wettbewerb bestmöglich zu bedienen. Du erfährst, welche Global Account-Tools dir in deiner Situation helfen können und wie du mit einer geeigneten Roadmap und ausgewählten KPIs deine anspruchsvollen Ziele dauerhaft erreichst. Lerne im komplexen, interkulturellen und häufig virtuellen Umfeld empathisch und erfolgreich zu kommunizieren und dein Team und deine Kunden zu begeistern.

## Methoden

Du trainierst praxisnah und intensiv und erhältst das nötige Wissen und die Fähigkeiten, um als Global (Key) Account Manager:in Schlüsselkunden effektiv und professionell zu managen. Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Fallbeispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen stehen im Vordergrund. Du arbeitest an deinem individuellen Global Account Fall und erhältst dazu direktes Feedback, das dich weiterbringt!

## Teilnehmer:innenkreis

Alle bereits aktiven und zukünftigen Global (Key) Account Manager:innen, erfahrene Key Account Manager:innen, Vertriebsingenieur:innen, Vertriebsleiter:innen, Business Development Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Account Manager:innen und alle, die das nötige Wissen und die Fähigkeit benötigen, die Erwartungen globaler Schlüsselkunden im weltweiten Wettbewerb bestmöglich zu bedienen.

## 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




## Referent: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.

## Deine Vorteile im Überblick

**Open Badges**
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

**Kleine Gruppe – großer Lernerfolg**
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

**Rundum versorgt**
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

**Alle Lernmaterialien auf einen Blick**
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine & Orte

**02.-03.03.2027**
Stuttgart
**Veranstaltungsort**
Holiday Inn

**Tage & Uhrzeit**
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 03.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35042**

## Teilnahmegebühr

**€ 1.590,- zzgl. MwSt.**
€ 1.892,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35042
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.