Strategisches Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz I (Präsenz)

Grundlagen zum Einsatz KI-gestützter Werkzeuge im KAM

Dieses Grundlagentraining vermittelt dir die Basics des modernen Key Account Managements und zeigt, wie du diese praxisnah mit Künstlicher Intelligenz (KI) erweitern kannst. Am ersten Tag entwickelst du, zusammen mit dem KAM-Experten, dein KAM-System und deine Kundenstrategie. Am zweiten Tag lernst du vom KI-Experten, wie du KI-Tools für Marktanalysen, Value Propositions und Entscheidungsunterstützung einsetzt. Dein Take-away: ein klarer 90-Tage-Plan zur direkten Umsetzung in deinem Unternehmen.

Inhalte

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Strategische Grundlagen des Key Account Managements – vermittelt vom KAM-Experten

- Verstehe die Philosophie, das Zielsystem und den Nutzenbeitrag des KAM.
- Lerne Erfolgsfaktoren kennen und vermeide typische Stolpersteine im KAM.
- Wähle und bewerte Kunden strategisch (ABC-Analyse, Potenzial- und Profitabilitätsbewertung).
- Gestalte dein Organisationsdesign: Rollen, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen.
- Analysiere Buying Center und Entscheidungsprozesse.
- Entwickle deine überzeugende Value Proposition.
- Analysiere dein eigenes Kundenportfolio.

Künstliche Intelligenz im KAM – Praxis & Tools, vermittelt vom KI-Experten

- Erhalte einen Überblick, wie KI das klassische KAM erweitert.
- Nutze KI-gestützte Markt- und Wettbewerbsanalysen (z. B. Perplexity, Copilot).
- Erstelle automatisierte SWOT- und Umfeldanalysen.
- Erstelle einen KI-basierten „Account Intelligence Report“.
- Mappe Buying Center mit Relationship Intelligence.
- Generiere Value-Proposition-Ideen mit generativer KI.
- Exkurs: Datenethik, Datenschutz und Compliance beim Einsatz von KI in deinem Unternehmen.
- Praxisübung: Entwickle deinen individuellen 90-Tage-Plan zur direkten Umsetzung in deinem Unternehmen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Key Account Management ist die Basis für nachhaltige Kundenbeziehungen. In diesem Seminar lernst du, deine Schlüsselkunden gezielt zu entwickeln und KI gewinnbringend einzusetzen – für klarere Analysen, bessere Value Propositions und effizientere Prozesse.

- Du erlernst die methodischen Grundlagen des Key Account Managements.
- Du lernst, Schlüsselkunden strategisch zu entwickeln und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.
- Du nutzt Künstliche Intelligenz praxisnah, um Analysen zu beschleunigen und Kundendaten besser zu verstehen.
- Du optimierst deine Value Propositions mithilfe von Künstlicher Intelligenz.

- Du entwickelst deinen eigenen Aktionsplan, um KI schrittweise in deine Vertriebsarbeit im Key Account Management zu integrieren.
- Du profitierst von mehr Effizienz, höherer Qualität und besserer Entscheidungsstärke.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

Methoden

Impulsvortrag, Gruppenarbeit, Fallstudien, KI-Live-Demos, Peer Coaching.
Einsatz moderner Tools wie ChatGPT, Copilot, Perplexity und KI-basierter Analyseplattformen.

Für dieses Seminar benötigst du einen Plus-Account bei OpenAi für ChatGPT oder vergleichbar. Dieser kann direkt nach dem Training und ansonsten monatlich gekündigt werden.

Bringe zum Präsenztraining bitte dein Notebook mit.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. ChatGPT, Gemini, HeyGen, Perplexity etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

(Junior) Key Account Manager:innen und angehende (Junior) Key Account Manager:innen, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und unter Zuhilfenahme von Künstlicher Intelligenz effizienter gestalten wollen und ihr bestehendes KAM-Konzept reflektieren möchten, Vertriebsleiter:innen, Business-Development-Verantwortliche, Account Manager:innen, Sales Manager:innen und Führungskräfte, die ihr KAM professionalisieren und erste KI-Anwendungen praxisnah kennenlernen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r KI-Expert:in Key Account Management / AI Expert KAM

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.



Michael Hollmann
Als ehemaliger Geschäftsführer eines IT-Systemhauses mit 30 Mitarbeitenden weiß ich, was es bedeutet, Veränderung nicht nur zu empfehlen, sondern selbst zu verantworten. Nach dem Verkauf meines Unternehmens habe ich im Enterprise-Umfeld ein spezialisiertes Change-Management-Team aufgebaut und DAX-Konzerne wie Mittelständler bei der digitalen Transformation begleitet. Heute berate ich Unternehmen beim strategischen Einsatz künstlicher Intelligenz. Was mich antreibt: Technologie entfaltet ihren Wert erst, wenn Menschen sie verstehen und Organisationen sich mitentwickeln. Genau diese Brücke zu bauen, ist mein Anspruch.

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
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- 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

08.-09.02.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel am Borsigturm

Tage & Uhrzeit
Montag, 08.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 09.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.06.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe

Tage & Uhrzeit
Montag, 28.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 29.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.10.2027
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 14.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 15.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42431

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/42431
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.

Strategisches Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz I (Live-Online)

Grundlagen zum Einsatz KI-gestützter Werkzeuge im KAM

Dieses Grundlagentraining vermittelt dir die Basics des modernen Key Account Managements und zeigt, wie du diese praxisnah mit Künstlicher Intelligenz (KI) erweitern kannst. Am ersten Tag entwickelst du, zusammen mit dem KAM-Experten, dein KAM-System und deine Kundenstrategie. Am zweiten Tag lernst du vom KI-Experten, wie du KI-Tools für Marktanalysen, Value Propositions und Entscheidungsunterstützung einsetzt. Dein Take-away: ein klarer 90-Tage-Plan zur direkten Umsetzung in deinem Unternehmen.

Inhalte

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Strategische Grundlagen des Key Account Managements – vermittelt vom KAM-Experten

- Verstehe die Philosophie, das Zielsystem und den Nutzenbeitrag des KAM.
- Lerne Erfolgsfaktoren kennen und vermeide typische Stolpersteine im KAM.
- Wähle und bewerte Kunden strategisch (ABC-Analyse, Potenzial- und Profitabilitätsbewertung).
- Gestalte dein Organisationsdesign: Rollen, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen.
- Analysiere Buying Center und Entscheidungsprozesse.
- Entwickle deine überzeugende Value Proposition.
- Analysiere dein eigenes Kundenportfolio.

Künstliche Intelligenz im KAM – Praxis & Tools, vermittelt vom KI-Experten

- Erhalte einen Überblick, wie KI das klassische KAM erweitert.
- Nutze KI-gestützte Markt- und Wettbewerbsanalysen (z. B. Perplexity, Copilot).
- Erstelle automatisierte SWOT- und Umfeldanalysen.
- Erstelle einen KI-basierten „Account Intelligence Report“.
- Mappe Buying Center mit Relationship Intelligence.
- Generiere Value-Proposition-Ideen mit generativer KI.
- Exkurs: Datenethik, Datenschutz und Compliance beim Einsatz von KI in deinem Unternehmen.
- Praxisübung: Entwickle deinen individuellen 90-Tage-Plan zur direkten Umsetzung in deinem Unternehmen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Key Account Management ist die Basis für nachhaltige Kundenbeziehungen. In diesem Seminar lernst du, deine Schlüsselkunden gezielt zu entwickeln und KI gewinnbringend einzusetzen – für klarere Analysen, bessere Value Propositions und effizientere Prozesse.

- Du erlernst die methodischen Grundlagen des Key Account Managements.
- Du lernst, Schlüsselkunden strategisch zu entwickeln und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.
- Du nutzt Künstliche Intelligenz praxisnah, um Analysen zu beschleunigen und Kundendaten besser zu verstehen.
- Du optimierst deine Value Propositions mithilfe von Künstlicher Intelligenz.
- Du entwickelst deinen eigenen Aktionsplan, um KI schrittweise in deine Vertriebsarbeit im Key Account Management zu integrieren.

- Du profitierst von mehr Effizienz, höherer Qualität und besserer Entscheidungsstärke.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

Methoden

Impulsvortrag, Gruppenarbeit, Fallstudien, KI-Live-Demos, Peer Coaching.
Einsatz moderner Tools wie ChatGPT, Copilot, Perplexity und KI-basierter Analyseplattformen.

Für dieses Seminar benötigst du einen Plus-Account bei OpenAi für ChatGPT oder vergleichbar. Dieser kann direkt nach dem Training und ansonsten monatlich gekündigt werden.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. ChatGPT, Gemini, HeyGen, Perplexity etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

(Junior) Key Account Manager:innen und angehende (Junior) Key Account Manager:innen, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und unter Zuhilfenahme von Künstlicher Intelligenz effizienter gestalten wollen und ihr bestehendes KAM-Konzept reflektieren möchten, Vertriebsleiter:innen, Business-Development-Verantwortliche, Account Manager:innen, Sales Manager:innen und Führungskräfte, die ihr KAM professionalisieren und erste KI-Anwendungen praxisnah kennenlernen möchten.

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.



Michael Hollmann
Als ehemaliger Geschäftsführer eines IT-Systemhauses mit 30 Mitarbeitenden weiß ich, was es bedeutet, Veränderung nicht nur zu empfehlen, sondern selbst zu verantworten. Nach dem Verkauf meines Unternehmens habe ich im Enterprise-Umfeld ein spezialisiertes Change-Management-Team aufgebaut und DAX-Konzerne wie Mittelständler bei der digitalen Transformation begleitet. Heute berate ich Unternehmen beim strategischen Einsatz künstlicher Intelligenz. Was mich antreibt: Technologie entfaltet ihren Wert erst, wenn Menschen sie verstehen und Organisationen sich mitentwickeln. Genau diese Brücke zu bauen, ist mein Anspruch.

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.

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 | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

10.-11.12.2026
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Donnerstag, 10.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42432

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42431
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.