

# Strategisches Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz II (Präsenz)

## KAM 4.0 – Automatisierung, Skalierung, Performance-Management und KI

In diesem Aufbautraining perfektionierst du dein Key Account Management mit Kennzahlen, datenbasierter Steuerung und KI-Anwendungen. Tag 1 mit KAM-Experte: Fokus auf Performance Management, KPI-Systeme und Organisationsentwicklung. Tag 2 mit KI-Experte: Skalierung deines KAM mit Predictive Analytics, Automatisierung und Relationship Intelligence. Dein Take-away: eine praxisorientierte 180-Tage-Roadmap „KAM 4.0“.

### Inhalte

#### Performance, KPI und Organisation im KAM – vermittelt vom KAM-Experten

- Entwickle KPI-Systeme und Kennzahlen zur Erfolgsmessung im KAM.
- Steuere und kontrolliere Schlüsselkundenbeziehungen effektiv.
- Kläre Rollen, Verantwortlichkeiten und Aufgabenverteilung im KAM-Team.
- Optimierte Informationsgewinnung und Kommunikationsstrukturen.
- Manage Risiken und Chancen gezielt.
- Skizziere deinen idealen Key-Account-Kunden und nutze KI, um digitale Zwillinge erfolgreicher Bestandskunden zu identifizieren und gezielt für New Business anzusprechen.
- **Dein Take-away für deine Berufspraxis:** Erstelle deine persönliche KPI-basierte 180-Tage-Roadmap „KAM 4.0“.

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

#### KI-gestützte Skalierung und Automatisierung – vermittelt vom KI-Experten

- Starte mit Predictive Analytics ohne komplexe Datenintegration.
- Nutze Relationship Monitoring & Sentiment light aus E-Mails und Notizen.
- Plane mit KI-gestütztem Forecasting und Ressourcenplanung.
- Setze auf „Micro-Automation“: kleine Prozessketten statt große IT-Projekte.
- Erstelle eine KI-gestützte Balanced Scorecard.
- Entwickle deine Stakeholder Map mit Einfluss, Interesse, Haltung und digitalen Zwillingen.
- Baue deine Meeting-to-Action Pipeline. Beispiel: Meeting-Notizen → To-dos → Executive Summary → Follow-up-E-Mail.
- Generiere mit dem Value Proposition Generator drei value-basierte Angebote inkl. Pitch-Formulierungen.
- Führe einen Risiko-Quick-Check ohne CRM durch und erkenne Top 5 Churn Risks in CSV-Dateien.
- Führe KI-gestützte Lookalike Targetings und White-Space-Analysen durch.
- Nutze ein Smart Account Cockpit mit Health Score (Win-Rate, NPS, Engagement).
- Erstelle deinen Automation Blueprint: Manuelle Prozesskette von Meeting → Report → E-Mail (ohne IT-Anbindung).
- **Dein Take-away für deine Berufspraxis:** Deine KI-generierte 180-Tage-Roadmap „KAM 4.0“ mit Quick Wins, Ausbau und Skalierung.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

In diesem Aufbaukurs hebst du dein KAM auf das nächste Level. Du lernst von Experten für KAM und KI, Kennzahlen strategisch und operativ zu steuern, KI für Vorhersagen und Reporting einzusetzen und deine Kundenprozesse zu automatisieren. So schaffst du Effizienz, Transparenz und nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

- Du lernst, dein Key Account Management datenbasiert zu steuern.
- Du setzt Künstliche Intelligenz (KI) gezielt für Performance-Analysen, Forecasting und Automatisierung ein.

- Du entwickelst KI-unterstützt konkrete Prozesse und Tools, um operative Aufgaben zu erleichtern.
- Du verbesserst deine Kundenbeziehungen messbar.
- Du erhöhst die Transparenz und Verbindlichkeit in deinem KAM-Team.
- Du entwickelst, unterstützt durch KI, deine persönliche „Ready to use“-Roadmap für die direkte Umsetzung in deiner täglichen Berufspraxis.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

## Methoden

Vertiefende Case Studies, Live-Datenanalysen, KI-Demos, Workshop-Elemente.  
Erarbeitung individueller Automatisierungskonzepte und Dashboards.

**Voraussetzung:** Teilnahme an „Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz I“ oder vergleichbare KAM- und KI-Grundkenntnisse.

**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

Teilnehmende des Trainings „Strategisches Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz I“ (42431) oder mit vergleichbaren KAM- und KI-Grundkenntnissen. (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 durch KI-Anwendungen professionalisieren.

## 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 Vertriebs Erfolg 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.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

**15.-16.10.2026**  
Hamburg  
**Veranstaltungsort**  
Mercure Hotel Hamburg City

**Tage & Uhrzeit**

**08.-09.03.2027**  
Frankfurt a. M.  
**Veranstaltungsort**  
relexa hotel Frankfurt/Main

**Tage & Uhrzeit**

Donnerstag, 15.10.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 16.10.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Montag, 08.03.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 09.03.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/42433](http://www.haufe-akademie.de/42433)

### 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/42433](http://www.haufe-akademie.de/42433)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

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

## KAM 4.0 – Automatisierung, Skalierung, Performance-Management und KI

In diesem Aufbautraining perfektionierst du dein Key Account Management mit Kennzahlen, datenbasierter Steuerung und KI-Anwendungen. Tag 1 mit KAM-Experte: Fokus auf Performance Management, KPI-Systeme und Organisationsentwicklung. Tag 2 mit KI-Experte: Skalierung deines KAM mit Predictive Analytics, Automatisierung und Relationship Intelligence. Dein Take-away: eine praxisorientierte 180-Tage-Roadmap „KAM 4.0“.

### Inhalte

#### Performance, KPI und Organisation im KAM – vermittelt vom KAM-Experten

- Entwickle KPI-Systeme und Kennzahlen zur Erfolgsmessung im KAM.
- Steuere und kontrolliere Schlüsselkundenbeziehungen effektiv.
- Kläre Rollen, Verantwortlichkeiten und Aufgabenverteilung im KAM-Team.
- Optimierte Informationsgewinnung und Kommunikationsstrukturen.
- Manage Risiken und Chancen gezielt.
- Skizziere deinen idealen Key-Account-Kunden und nutze KI, um digitale Zwillinge erfolgreicher Bestandskunden zu identifizieren und gezielt für New Business anzusprechen.
- **Dein Take-away für deine Berufspraxis:** Erstelle deine persönliche KPI-basierte 180-Tage-Roadmap „KAM 4.0“.

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

#### KI-gestützte Skalierung und Automatisierung – vermittelt vom KI-Experten

- Starte mit Predictive Analytics ohne komplexe Datenintegration.
- Nutze Relationship Monitoring & Sentiment light aus E-Mails und Notizen.
- Plane mit KI-gestütztem Forecasting und Ressourcenplanung.
- Setze auf „Micro-Automation“: kleine Prozessketten statt große IT-Projekte.
- Erstelle eine KI-gestützte Balanced Scorecard.
- Entwickle deine Stakeholder Map mit Einfluss, Interesse, Haltung und digitalen Zwillingen.
- Baue deine Meeting-to-Action Pipeline. Beispiel: Meeting-Notizen → To-dos → Executive Summary → Follow-up-E-Mail.
- Generiere mit dem Value Proposition Generator drei value-basierte Angebote inkl. Pitch-Formulierungen.
- Führe einen Risiko-Quick-Check ohne CRM durch und erkenne Top 5 Churn Risks in CSV-Dateien.
- Führe KI-gestützte Lookalike Targetings und White-Space-Analysen durch.
- Nutze ein Smart Account Cockpit mit Health Score (Win-Rate, NPS, Engagement).
- Erstelle deinen Automation Blueprint: Manuelle Prozesskette von Meeting → Report → E-Mail (ohne IT-Anbindung).
- **Dein Take-away für deine Berufspraxis:** Deine KI-generierte 180-Tage-Roadmap „KAM 4.0“ mit Quick Wins, Ausbau und Skalierung.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

In diesem Aufbaukurs hebst du dein KAM auf das nächste Level. Du lernst von Experten für KAM und KI, Kennzahlen strategisch und operativ zu steuern, KI für Vorhersagen und Reporting einzusetzen und deine Kundenprozesse zu automatisieren. So schaffst du Effizienz, Transparenz und nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

- Du lernst, dein Key Account Management datenbasiert zu steuern.
- Du setzt Künstliche Intelligenz (KI) gezielt für Performance-Analysen, Forecasting und Automatisierung ein.

- Du entwickelst KI-unterstützt konkrete Prozesse und Tools, um operative Aufgaben zu erleichtern.
- Du verbesserst deine Kundenbeziehungen messbar.
- Du erhöhst die Transparenz und Verbindlichkeit in deinem KAM-Team.
- Du entwickelst, unterstützt durch KI, deine persönliche „Ready to use“-Roadmap für die direkte Umsetzung in deiner täglichen Berufspraxis.
- Die Inhalte dieser Weiterbildung unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

## Methoden

Vertiefende Case Studies, Live-Datenanalysen, KI-Demos, Workshop-Elemente.  
Erarbeitung individueller Automatisierungskonzepte und Dashboards.

**Voraussetzung:** Teilnahme an „Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz I“ oder vergleichbare KAM- und KI-Grundkenntnisse.

**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

Teilnehmende des Trainings „Strategisches Key Account Management mit Künstlicher Intelligenz I“ (42431) oder mit vergleichbaren KAM- und KI-Grundkenntnissen. (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 durch KI-Anwendungen professionalisieren.

## 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 Vertriebs Erfolg 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.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/42433](http://www.haufe-akademie.de/42433)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)