

Grundlagentraining: Key Account Management & KI (Präsenz)

Kunden verstehen, Organisation ausrichten, Beziehungen binden, Geschäft ausbauen

Ein erfolgreiches Key Account Management geht weit über klassische Kundenpflege hinaus. Es erfordert ein systematisches Vorgehen, das auf fundiertem Kundenverständnis, klarer interner Ausrichtung und gezieltem Beziehungsmanagement basiert. In diesem Seminar lernst du, wie du Schlüsselkunden entwickelst, Potenziale ausschöpfst und deine Rolle als zentrale:r Ansprechpartner:in wirkungsvoll gestaltest. Ergänzend erhältst du praxisnahe Einblicke, wie Künstliche Intelligenz (KI) im KAM unterstützen kann – etwa bei der Vorbereitung von Kundengesprächen, der Analyse von Informationen und beim Erkennen von Markttrends.

Inhalte

Grundlagen des professionellen Key Account Managements

- Was Key Accounts erwarten – vom „Lieferanten“ zum Partner.
- Integration in bestehende Vertriebsstrukturen.
- Entwicklung statt Betreuung: Potenziale nutzen.

Kunden verstehen & Nutzen argumentieren

- Kaufentscheidungen nachvollziehen: Monetäre und emotionale Faktoren.
- Stakeholder im Unternehmen des Kunden identifizieren.
- „Nice to know“ vs. „Need to know“ – relevantes Wissen filtern.

Der Account-Plan als zentrales Instrument

- Aufbau und Struktur eines professionellen Account-Plans.
- Von der Analyse zur Strategie: Ziele, Maßnahmen, Nutzenargumentation.
- Den Account-Plan als Kommunikations- und Steuerungsinstrument nutzen.

Rolle und Selbstverständnis von Key Account Manager:innen

- Berater:in und Koordinator:in – das neue Rollenverständnis.
- Zusammenarbeit intern steuern: Schnittstellen und Erwartungen klären.
- Tipps & Tricks für den Alltag: Priorisieren, fokussieren, Klarheit schaffen.

Künstliche Intelligenz im KAM – praxisnah und anwendbar

- Wie KI hilft, Märkte und Kunden besser zu verstehen.
- Trends erkennen: KI-gestützte Analysen als Ergänzung zur Erfahrung.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten im Alltag: bessere Vorbereitung, gezieltere Kundengespräche, mehr Klarheit in der Planung.
- Reflexion: Wo ist KI für mein KAM hilfreich – und wo nicht?

Umsetzung & Transfer in deine Berufspraxis

- Eigene Kundenstrategie reflektieren und mit Künstlicher Intelligenz weiterentwickeln.
- Anpassungen in Organisation und Zusammenarbeit ableiten.
- Persönliche Roadmap für erfolgreiches Key Account Management mit KI entwickeln.

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

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erkennst die strategische Bedeutung deiner Schlüsselkunden und deren Potenzial für nachhaltiges Wachstum.

- Du reflektierst dein eigenes Rollenverständnis und stärkst deine Wirkung im Kontakt mit Key Accounts.
- Du erhältst praktische KI-Methoden, um Kundenbedürfnisse zu analysieren und präzise Nutzenargumentationen zu entwickeln.
- Du erfährst, wie bereichsübergreifende Zusammenarbeit gelingt und welche Strukturen für KAM förderlich sind.
- Du probierst aus, wie KI-gestützte Werkzeuge deine Arbeit erleichtern können – mit einfachen, sofort umsetzbaren Anwendungen.
- Du überträgst das Gelernte in einen praxisnahen Account-Plan, der deine individuelle Kundenstrategie abbildet.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet: Es besteht aus Input der Trainer:in, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen. Du entwickelst mit Hilfe von KI einen praxisnahen Account-Plan, der auf deine individuellen Bedürfnisse im Key Account Management zugeschnitten ist – eine wertvolle Unterstützung für deinen Arbeitsalltag, als KAM im Vertrieb.

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 mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten, Account Manager:innen, Sales Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, vertriebsunterstützende Abteilungen, die aktiv das Key Account Management unterstützen möchten und alle, mit Verantwortung im Bereich des KAM oder jene, die neue Formen der Künstlichen Intelligenz (KI) erfolgreich in ihre Arbeit im Vertrieb / Key Account Management integrieren möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Junior Key Account Manager:in

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



Barbara Hell-Vianden

Ich bin Barbara Hell-Vianden und begleite seit über 25 Jahren Unternehmen als Beraterin, Business-Development-Expertin und Change-Begleiterin. Ich verbinde Strategie mit Trainingsmethodik und unterstütze Organisationen, Transformation und Digitalisierung umzusetzen – vom Mittelstand bis zum Konzern. An der Uni St. Gallen habe ich mich in Business Model Innovation sowie AI & Data Leadership weitergebildet. Ich konzipiere modulare Programme für Consulting Skills und arbeite sehr sicher mit Junior-Consultants wie mit Führungskräften. Zusätzlich investiere und mentore ich zwei Tech-Start-ups, spreche Keynotes und bin mehrfache Ironman-Finisherin.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

06.-07.10.2026

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 06.10.2026

15.-16.02.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

NH Collection Frankfurt Spin Tower

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 07.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42435

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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/42435

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

Grundlagentraining: Key Account Management & KI (Live-Online)

Kunden verstehen, Organisation ausrichten, Beziehungen binden, Geschäft ausbauen

Ein erfolgreiches Key Account Management geht weit über klassische Kundenpflege hinaus. Es erfordert ein systematisches Vorgehen, das auf fundiertem Kundenverständnis, klarer interner Ausrichtung und gezieltem Beziehungsmanagement basiert. In diesem Seminar lernst du, wie du Schlüsselkunden entwickelst, Potenziale ausschöpfst und deine Rolle als zentrale:r Ansprechpartner:in wirkungsvoll gestaltest. Ergänzend erhältst du praxisnahe Einblicke, wie Künstliche Intelligenz (KI) im KAM unterstützen kann – etwa bei der Vorbereitung von Kundengesprächen, der Analyse von Informationen und beim Erkennen von Markttrends.

Inhalte

Grundlagen des professionellen Key Account Managements

- Was Key Accounts erwarten – vom „Lieferanten“ zum Partner.
- Integration in bestehende Vertriebsstrukturen.
- Entwicklung statt Betreuung: Potenziale nutzen.

Kunden verstehen & Nutzen argumentieren

- Kaufentscheidungen nachvollziehen: Monetäre und emotionale Faktoren.
- Stakeholder im Unternehmen des Kunden identifizieren.
- „Nice to know“ vs. „Need to know“ – relevantes Wissen filtern.

Der Account-Plan als zentrales Instrument

- Aufbau und Struktur eines professionellen Account-Plans.
- Von der Analyse zur Strategie: Ziele, Maßnahmen, Nutzenargumentation.
- Den Account-Plan als Kommunikations- und Steuerungsinstrument nutzen.

Rolle und Selbstverständnis von Key Account Manager:innen

- Berater:in und Koordinator:in – das neue Rollenverständnis.
- Zusammenarbeit intern steuern: Schnittstellen und Erwartungen klären.
- Tipps & Tricks für den Alltag: Priorisieren, fokussieren, Klarheit schaffen.

Künstliche Intelligenz im KAM – praxisnah und anwendbar

- Wie KI hilft, Märkte und Kunden besser zu verstehen.
- Trends erkennen: KI-gestützte Analysen als Ergänzung zur Erfahrung.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten im Alltag: bessere Vorbereitung, gezieltere Kundengespräche, mehr Klarheit in der Planung.
- Reflexion: Wo ist KI für mein KAM hilfreich – und wo nicht?

Umsetzung & Transfer in deine Berufspraxis

- Eigene Kundenstrategie reflektieren und mit Künstlicher Intelligenz weiterentwickeln.
- Anpassungen in Organisation und Zusammenarbeit ableiten.
- Persönliche Roadmap für erfolgreiches Key Account Management mit KI entwickeln.

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

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erkennst die strategische Bedeutung deiner Schlüsselkunden und deren Potenzial für nachhaltiges Wachstum.

- Du reflektierst dein eigenes Rollenverständnis und stärkst deine Wirkung im Kontakt mit Key Accounts.
- Du erhältst praktische KI-Methoden, um Kundenbedürfnisse zu analysieren und präzise Nutzenargumentationen zu entwickeln.
- Du erfährst, wie bereichsübergreifende Zusammenarbeit gelingt und welche Strukturen für KAM förderlich sind.
- Du probierst aus, wie KI-gestützte Werkzeuge deine Arbeit erleichtern können – mit einfachen, sofort umsetzbaren Anwendungen.
- Du überträgst das Gelernte in einen praxisnahen Account-Plan, der deine individuelle Kundenstrategie abbildet.
- Die Inhalte dieser Weiterbildung unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet: Es besteht aus Input der Trainer:in, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen. Du entwickelst mit Hilfe von KI einen praxisnahen Account-Plan, der auf deine individuellen Bedürfnisse im Key Account Management zugeschnitten ist – eine wertvolle Unterstützung für deinen Arbeitsalltag, als KAM im Vertrieb.

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 mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten, Account Manager:innen, Sales Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, vertriebsunterstützende Abteilungen, die aktiv das Key Account Management unterstützen möchten und alle, mit Verantwortung im Bereich des KAM oder jene, die neue Formen der Künstlichen Intelligenz (KI) erfolgreich in ihre Arbeit im Vertrieb / Key Account Management integrieren 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



Barbara Hell-Vianden

Ich bin Barbara Hell-Vianden und begleite seit über 25 Jahren Unternehmen als Beraterin, Business-Development-Expertin und Change-Begleiterin. Ich verbinde Strategie mit Trainingsmethodik und unterstütze Organisationen, Transformation und Digitalisierung umzusetzen – vom Mittelstand bis zum Konzern. An der Uni St. Gallen habe ich mich in Business Model Innovation sowie AI & Data Leadership weitergebildet. Ich konzipiere modulare Programme für Consulting Skills und arbeite sehr sicher mit Junior-Consultants wie mit Führungskräften. Zusätzlich investiere und mentore ich zwei Tech-Start-ups, spreche Keynotes und bin mehrfache Ironman-Finisherin.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

02.-03.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 02.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42436

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42435
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