

Key Accounts professionell managen I (Präsenz)

Erfolgsfaktoren – Instrumente – Methoden – KI

Nutze die Erfahrungen aus der Rezession und die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz, um ein flexibles und unterstützendes Key Account Management zu etablieren. Crossfunktionales Beziehungsmanagement, eine am Kundennutzen ausgerichtete Strategie sowie KI-gestützte Account-Analysen und konsequente Teamarbeit sind dabei entscheidend. Erweitere deine Sicht auf die Kundenbeziehung und entwickle sie gezielt und nachhaltig weiter. Der zentrale Hebel ist fundierte Kundenkenntnis: Du erkennst, wie KI zur Differenzierung und zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit beiträgt – und wo konkrete Ansatzpunkte für eine stärkere Kundenbindung liegen.

Inhalte

Key Account Management auf dem Prüfstand

- Unterschiede zum Branchen- bzw. Regionalvertrieb – internes Miteinander kundenspezifisch ausrichten – Handlungsbedarfe festlegen.
- Abteilungs-/regionsübergreifende Synergien bieten – Die ganze Organisation unterstützt Key Accounts.

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

Was professionelles Vorgehen im Key Account Management auszeichnet

- Sechs Säulen der Umsetzung – Abhängigkeiten erkennen – Integration bestehender Außendienststrukturen – Stellhebel identifizieren und justieren.
- Betreuung neu gestalten. Win-win-Partnerschaften aufbauen – Strategiepapier als Orientierung für Account-Teams.
- Auswahlkriterien für Key Accounts – Quantität und Qualität beachten. Regionale/produktspezifische vs. kundenspezifische Fokussierung.
- Key Accounts entwickeln und nicht betreuen.

Potenzialwirksame KI-gestützte Key-Account-Analysen

- Ganzheitliche Betrachtung der Key Accounts: Akquisitorischer Einstieg über die Managementebenen, Einkauf anfänglich meiden. KI unterstützt die ganzheitliche Stabilisierung der Kundenbeziehung.
- Kaufentscheidungskriterium ökonomischer Nutzen: Vorteilsdimensionen KI-gestützt in kundenspezifische Nutzenargumente übersetzen und an den Bewertungskriterien der Kunden ausrichten.
- Angebotene Leistungen monetär und emotional greifbar machen.

Bedeutung des Key-Account-Dossiers in/nach einer Krise

- Aufbau/Strukturierung strategisch relevanter Informationen. Spannungsfelder: „Nice to know“ vs. verwertbares Wissen bzw. strategische vs. operative Relevanz für den Akquisitionsansatz.
- Aus heutigen Erkenntnissen Konsequenzen für die Zukunft ziehen.
- Neue Sichtweisen ermöglichen Geschäftskontakte zu anderen Entscheidern auf Managementebene.

Der/die Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

- Neues Rollenbewusstsein: Berater:innen, die die Märkte der Kunden verstehen. Bedeutung von Effizienz und Effektivität im Arbeitsalltag.
- Key Accounts: Customer Experience als Kaufkriterium

Transfercoaching

Nach dem Training erhältst du eine Stunde kostenfreies, individuelles Transfercoaching (per Telefon/Video) mit deinem Trainer.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst und trainierst die zentralen Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements – praxisnah, KI-gestützt und auf die Herausforderungen der heutigen Zeit ausgerichtet. So gestaltest du deine Kundenbeziehungen langfristig, nachhaltig und wettbewerbsfähig.

Du erfährst, wie du

- **Key Account Management erfolgreich mitgestaltest und weiterentwickelst** – mit einem klaren Verständnis der sechs Säulen der Umsetzung und der relevanten Stellhebel
- **deine Perspektive wechselst** – von der reinen Betreuung zur gezielten Kundenentwicklung und Win-win-Partnerschaft
- **KI-gestützte Account-Analysen** nutzt, um Potenziale zu erkennen, Nutzenargumente zu schärfen und dich vom Wettbewerb zu differenzieren
- **Mehrwerte für den Key Account darstellst** – ökonomisch greifbar und emotional überzeugend, ausgerichtet an den Bewertungskriterien deiner Kunden
- **dein Key-Account-Dossier strukturierst und strategisch nutzt** – von verwertbarem Wissen bis zu konkreten Handlungsempfehlungen für die Zukunft
- **den ganzheitlichen Ansatz deines Unternehmens unterstützt** – durch crossfunktionale Zusammenarbeit und abteilungsübergreifende Synergien
- **Kundeninformationen zielsicher für adäquate Potenziale nutzt** – mit KI als Unterstützung für eine stabile und differenzierte Kundenbeziehung
- **den Außendienst systematisch integrierst** – bestehende Strukturen einbinden und optimal ausrichten
- **branchenübergreifend Key Account Management für dich nutzen kannst** – mit übertragbaren Methoden und einem flexiblen Ansatz

Die Einführung und Weiterentwicklung eines professionellen Key Account Managements bringt neue Herausforderungen mit sich – intern wie extern. Zielkonflikte, zwischenmenschliche Dynamiken und ein zunehmend komplexes Wettbewerbsumfeld erfordern ein hohes Maß an Aufmerksamkeit und strategischer Klarheit. Gerade die Pre-Sales-Phase gewinnt dabei an Bedeutung: Wer früh kundenspezifische Lösungen entwickelt und sich überzeugend positioniert, bleibt im Kreis der relevanten Lieferanten – und schafft die Grundlage für echte Partnerschaften auf Augenhöhe.

Nutze die Erfahrungen aus der Rezession und die Möglichkeiten der KI, um dein Key Account Management flexibler, wirkungsvoller und zukunftssicher zu gestalten. Im Kreis potenzieller Lieferanten bleibt, wer sich für die Zukunft überzeugend positionieren kann. Lerne die Voraussetzungen, um als Key Account Manager:in deinen Key Accounts/Key-Kunden auf Augenhöhe begegnen zu können, mit fundierter Kundenkenntnis, klarer Strategie und dem richtigen Einsatz moderner KI-Tools.

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen stehen im Vordergrund. Du erhältst auf Fragen direktes Feedback, das dich weiterbringt!

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

Key Account Manager:innen, Vertriebsingenieur:innen, Mitarbeitende/Kolleg:innen, die mit Key Account Manager:innen oder dem Vertrieb zusammenarbeiten, Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Interessierter Außendienst.

Dieses Training richtet sich an Teilnehmende, die Investitionsgüter und Dienstleistungen anbieten. Für Teilnehmende, die Markenartikel und Konsumgüter vertreiben, bieten wir BNR 30687 sowie BNR 30697 an.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Leiter:in KAM / Head of Key Account Management

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>



Referent:in



Thomas Kleina

Ich arbeite als selbständiger Trainer, Coach und Berater mit Schwerpunkt KA-Management. Meine Arbeit basiert auf Projekten zur strukturellen Weiterentwicklung von Vertrieb und strategischer Kundenentwicklung. Ich unterstütze Managementeinheiten dabei, ihr KA-Management klar zu positionieren, Rollen zu schärfen und Entscheidungsfähigkeit zu erhöhen. Mein Fokus liegt auf Kundenlogik, klarer Rollenabgrenzung und wirksamer Verankerung. Die Herausforderung ist die Verbindung von operativem Vertrieb und strategischer Kundenentwicklung.

Ich zeige auf, wie belastbare,
strategisch geführte
Kundenbeziehungen entstehen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-09.09.2026

Frankfurt a. M./Offenbach

VeranstaltungsortBest Western Macrander Hotel
Kaiserlei**Tage & Uhrzeit**

Dienstag, 08.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.09.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.10.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 15.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 16.10.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

17.-18.12.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Berlin, Berlin

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 17.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 18.12.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

11.-12.02.2027

Stuttgart

VeranstaltungsortMövenpick Hotel Stuttgart
Messe&Congress**Tage & Uhrzeit**

Donnerstag, 11.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 12.02.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

16.-17.03.2027

Düsseldorf/Kaarst

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.03.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

07.-08.04.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Arcotel Rubin

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 07.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 08.04.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

24.-25.05.2027

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

Tage & Uhrzeit

Montag, 24.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 25.05.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

29.-30.06.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Hilton Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 29.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 30.06.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

29.-30.07.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

NH Collection Frankfurt Spin Tower

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 29.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 30.07.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

30.-31.08.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Köpenick by Leonardo

Tage & Uhrzeit

Montag, 30.08.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 31.08.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5066**Teilnahmegebühr****€ 1.640,- zzgl. MwSt.**

€ 1.951,60 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.

Sonderkonditionen**Deine Anmeldemöglichkeiten**Online: www.haufe-akademie.de/5066E-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.

Key Accounts professionell managen I (Live-Online)

Erfolgsfaktoren – Instrumente – Methoden – KI

Nutze die Erfahrungen aus der Rezession und die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz, um ein flexibles und unterstützendes Key Account Management zu etablieren. Crossfunktionales Beziehungsmanagement, eine am Kundennutzen ausgerichtete Strategie sowie KI-gestützte Account-Analysen und konsequente Teamarbeit sind dabei entscheidend. Erweitere deine Sicht auf die Kundenbeziehung und entwickle sie gezielt und nachhaltig weiter. Der zentrale Hebel ist fundierte Kundenkenntnis: Du erkennst, wie KI zur Differenzierung und zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit beiträgt – und wo konkrete Ansatzpunkte für eine stärkere Kundenbindung liegen.

Inhalte

Key Account Management auf dem Prüfstand

- Unterschiede zum Branchen- bzw. Regionalvertrieb – internes Miteinander kundenspezifisch ausrichten – Handlungsbedarfe festlegen.
- Abteilungs-/regionsübergreifende Synergien bieten – Die ganze Organisation unterstützt Key Accounts.

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

Was professionelles Vorgehen im Key Account Management auszeichnet

- Sechs Säulen der Umsetzung – Abhängigkeiten erkennen – Integration bestehender Außendienststrukturen – Stellhebel identifizieren und justieren.
- Betreuung neu gestalten. Win-win-Partnerschaften aufbauen – Strategiepapier als Orientierung für Account-Teams.
- Auswahlkriterien für Key Accounts – Quantität und Qualität beachten. Regionale/produktspezifische vs. kundenspezifische Fokussierung.
- Key Accounts entwickeln und nicht betreuen.

Potenzialwirksame KI-gestützte Key-Account-Analysen

- Ganzheitliche Betrachtung der Key Accounts: Akquisitorischer Einstieg über die Managementebenen, Einkauf anfänglich meiden. KI unterstützt die ganzheitliche Stabilisierung der Kundenbeziehung.
- Kaufentscheidungskriterium ökonomischer Nutzen: Vorteilsdimensionen KI-gestützt in kundenspezifische Nutzenargumente übersetzen und an den Bewertungskriterien der Kunden ausrichten.
- Angebotene Leistungen monetär und emotional greifbar machen.

Bedeutung des Key-Account-Dossiers in/nach einer Krise

- Aufbau/Strukturierung strategisch relevanter Informationen. Spannungsfelder: „Nice to know“ vs. verwertbares Wissen bzw. strategische vs. operative Relevanz für den Akquisitionsansatz.
- Aus heutigen Erkenntnissen Konsequenzen für die Zukunft ziehen.
- Neue Sichtweisen ermöglichen Geschäftskontakte zu anderen Entscheidern auf Managementebene.

Der/die Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

- Neues Rollenbewusstsein: Berater:innen, die die Märkte der Kunden verstehen. Bedeutung von Effizienz und Effektivität im Arbeitsalltag.
- Key Accounts: Customer Experience als Kaufkriterium

Transfercoaching

Nach dem Training erhältst du eine Stunde kostenfreies, individuelles Transfercoaching (per Telefon/Video) mit deinem Trainer.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst und trainierst die zentralen Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements – praxisnah, KI-gestützt und auf die Herausforderungen der heutigen Zeit ausgerichtet. So gestaltest du deine Kundenbeziehungen langfristig, nachhaltig und wettbewerbsfähig.

Du erfährst, wie du

- **Key Account Management erfolgreich mitgestaltest und weiterentwickelst** – mit einem klaren Verständnis der sechs Säulen der Umsetzung und der relevanten Stellhebel
- **deine Perspektive wechselst** – von der reinen Betreuung zur gezielten Kundenentwicklung und Win-win-Partnerschaft
- **KI-gestützte Account-Analysen** nutzt, um Potenziale zu erkennen, Nutzenargumente zu schärfen und dich vom Wettbewerb zu differenzieren
- **Mehrwerte für den Key Account darstellst** – ökonomisch greifbar und emotional überzeugend, ausgerichtet an den Bewertungskriterien deiner Kunden
- **dein Key-Account-Dossier strukturierst und strategisch nutzt** – von verwertbarem Wissen bis zu konkreten Handlungsempfehlungen für die Zukunft
- **den ganzheitlichen Ansatz deines Unternehmens unterstützt** – durch crossfunktionale Zusammenarbeit und abteilungsübergreifende Synergien
- **Kundeninformationen zielsicher für adäquate Potenziale nutzt** – mit KI als Unterstützung für eine stabile und differenzierte Kundenbeziehung
- **den Außendienst systematisch integrierst** – bestehende Strukturen einbinden und optimal ausrichten
- **branchenübergreifend Key Account Management für dich nutzen kannst** – mit übertragbaren Methoden und einem flexiblen Ansatz

Die Einführung und Weiterentwicklung eines professionellen Key Account Managements bringt neue Herausforderungen mit sich – intern wie extern. Zielkonflikte, zwischenmenschliche Dynamiken und ein zunehmend komplexes Wettbewerbsumfeld erfordern ein hohes Maß an Aufmerksamkeit und strategischer Klarheit. Gerade die Pre-Sales-Phase gewinnt dabei an Bedeutung: Wer früh kundenspezifische Lösungen entwickelt und sich überzeugend positioniert, bleibt im Kreis der relevanten Lieferanten – und schafft die Grundlage für echte Partnerschaften auf Augenhöhe.

Nutze die Erfahrungen aus der Rezession und die Möglichkeiten der KI, um dein Key Account Management flexibler, wirkungsvoller und zukunftssicher zu gestalten. Im Kreis potenzieller Lieferanten bleibt, wer sich für die Zukunft überzeugend positionieren kann. Lerne die Voraussetzungen, um als Key Account Manager:in deinen Key Accounts/Key-Kunden auf Augenhöhe begegnen zu können, mit fundierter Kundenkenntnis, klarer Strategie und dem richtigen Einsatz moderner KI-Tools.

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen stehen im Vordergrund. Du erhältst auf Fragen direktes Feedback, das dich weiterbringt!

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

Key Account Manager:innen, Vertriebsingenieur:innen, Mitarbeitende/Kolleg:innen, die mit Key Account Manager:innen oder dem Vertrieb zusammenarbeiten, Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Interessierter Außendienst.

Dieses Training richtet sich an Teilnehmende, die Investitionsgüter und Dienstleistungen anbieten. Für Teilnehmende, die Markenartikel und Konsumgüter vertreiben, bieten wir BNR 30687 sowie BNR 30697 an.

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



Thomas Kleina

Ich arbeite als selbständiger Trainer, Coach und Berater mit Schwerpunkt KA-Management. Meine Arbeit basiert auf Projekten zur strukturellen Weiterentwicklung von Vertrieb und strategischer Kundenentwicklung. Ich unterstütze Managementeinheiten dabei, ihr KA-Management klar zu positionieren, Rollen zu schärfen und Entscheidungsfähigkeit zu erhöhen. Mein Fokus liegt auf Kundenlogik, klarer Rollenabgrenzung und wirksamer Verankerung. Die Herausforderung ist die Verbindung von operativem Vertrieb und strategischer Kundenentwicklung. Ich zeige auf, wie belastbare, strategisch geführte Kundenbeziehungen entstehen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

19.-20.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 19.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 20.11.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

25.-26.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 26.02.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

18.-19.08.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 18.08.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 19.08.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32034

Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.

€ 1.951,60 inkl. MwSt.

Sonderkonditionen

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5066E-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.