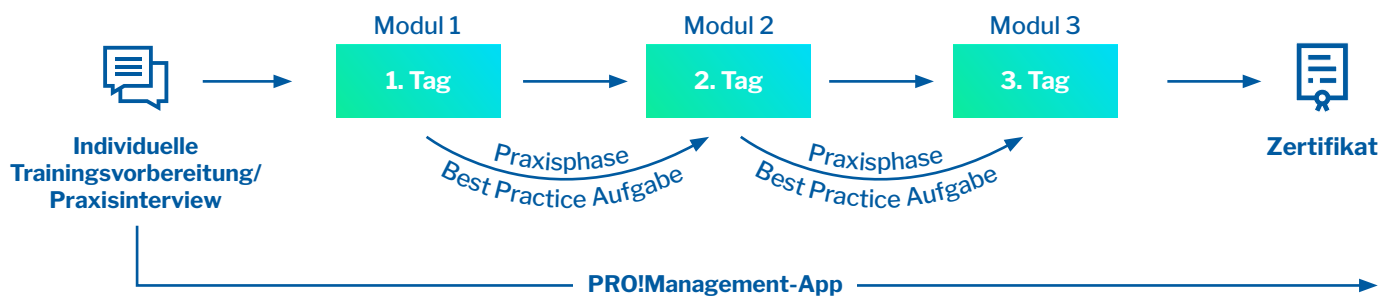


KEY ACCOUNT-MANAGEMENT

Schlüsselkund:innen gewinnen – Wachstumspotentiale erkennen – Strategische Ziele erreichen

Sie sind im Key Account-Management tätig, möchten Ihr vertriebliches Know-How optimieren und Ihre Schnittstellenposition noch effektiver nutzen. Neben Ihrem Fachwissen zu Ihren Produkten/ Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und dem Ausbau Ihrer Schlüsselkund:innen entscheidend für Ihren langfristigen Erfolg.

3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



PRO!
MANAGEMENT

- Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

IHR GEWINN

Soll-Ist-Analyse im Vorfeld

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Lerntteams/Umsetzungs-Lernkontrolle

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

ZIELE DES TRAININGS

Ziele des Trainings sind das Erreichen einer professionellen Wirkung im Kund:innenkontakt, die Optimierung des Kund:innendialogs und die Sicherung einer langfristigen Zusammenarbeit.

Erfolgreiche Verhandlungsstrategien, kund:innenorientiertes Vorgehen und die Zwei-Gewinner:innen-Kommunikation sind Voraussetzungen für erfolgreiche Gespräche mit den Kund:innen.

Das Meistern von Konfliktsituationen, der richtige Umgang mit Stress und ein starkes Team bilden die Grundlagen für die professionellen Key-Account-Manager:innen.

Gemeinsam mit der/dem Trainer:in und im Best-Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmer:innen erarbeiten die Teilnehmer:innen die einzelnen Wirkungsinstrumente.

In Praxisübungen trainieren sie an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für ihre tägliche Arbeit.

Der/die Trainer:in gibt den Teilnehmer:innen neue Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Key Account-Manager:in – Rollenklarheit und Aufgabendefinition

Ausprägungen des Key Account-Managements und Abgrenzung zum klassischen Vertrieb

Professionelle Wirkung in der Betreuung von Schlüsselkund:innen

Reflexion der Grundeinstellungen und aktuellen Herangehensweise an schwierige vertriebliche Situationen

Tools zur strategischen Key Account-Analyse und Erstellen eines Aktionsplans für das eigene Unternehmen

Analyse des Kund:innenbedarfes durch gezielte Fragetechniken

Herausarbeiten von Mehrwerten und zielgerichtete Anpassung von Korrespondenz und Angeboten

Einsatz kundenrelevanter Nutzenargumente und positive Abhebung vom Wettbewerb

Einsatz kund:innenspezifischer Abschlussverstärker und Umgang mit Hinhaltenaktiken

Logische Ebenen nach Bateson & Ditts als systematische Vorbereitung auf Jahresgespräche

Souveränes und kundenorientiertes Führen von Jahresgesprächen

Auswahl der passenden Verhandlungsstrategie, Erkennen der Verhandlungspositionen versus Interessen (nach dem Harvard-Konzept)

Herausarbeiten der Potentiale für Up-Selling und Cross-Selling

Verstehen der Gegenseite: Kenntnis beliebter Vorgehensweisen und Begegnung auf Augenhöhe

Unterschiedliche Handlungsszenarien für Konditions- und Preisverhandlungen und positiver Ausstieg aus dem Preisdruck

Professionelle und reibungslose Schnittstellenkommunikation zwischen Key Account-Manager:in und Team



Zielgruppe: Mitarbeiter:innen im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager:in, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager:in



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebler teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer:innen

Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

 +49 221 6430362-0

 info@pro-ag.de

 [Zum Shop](#)