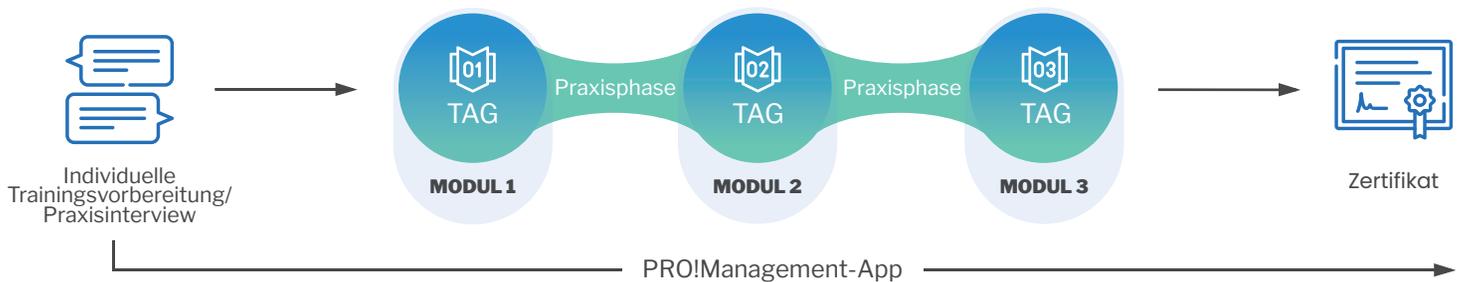


Key Account-Management

Schlüsselkunden 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 und Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und Ausbau von Schlüsselkunden entscheidend für Ihren langfristigen Erfolg.

3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziele des Trainings

- Erreichen einer professionellen Wirkung im Kundenkontakt
- Optimierung des Kundendialogs
- Entwicklung erfolgreicher Verhandlungsstrategien
- Erreichen der Umsatzziele

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback
- Lerntteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
- Merk- und Arbeitsblätter
- PRO!Management-Kompakt / Merkkarten
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

PRO!
MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0

Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln

info@pro-ag.de

www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Key Account-Manager – Rollenklarheit und Aufgaben-
definition

Ausprägungen des Key Account-Managements und
Abgrenzung zum klassischen Vertrieb

Professionelle Wirkung in der Betreuung von
Schlüsselkunden

Reflexion der Grundeinstellungen und aktuellen
Herangehensweise an schwierige, vertriebliche
Situationen

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

Analyse des Kundenbedarfes durch gezielte Frage-
techniken

Herausarbeiten von Mehrwerten und zielgerichtete
Anpassung von Korrespondenz und Angeboten

Einsatz kundenrelevanter Nutzenargumente und
positive Abhebung vom Wettbewerb

Einsatz kundenspezifischer Abschlussverstärker und
Umgang mit Hinhaltenaktiken

Logische Ebenen nach Bateson & Dilts als systemati-
sche Vorbereitung auf Jahresgespräche

Souveränes und kundenorientiertes Führen von Jahres-
gesprächen

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

Herausarbeiten der Potentiale für Up-Selling und Cross-
Selling

Verstehen der Gegenseite: Kenntnis beliebter Vorgeh-
ensweisen und Begegnung auf Augenhöhe

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

Professionelle und reibungslose Schnittstellenkomm-
unikation zwischen Key Account-Manager und Team



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



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12
Teilnehmende



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



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

