



KEY – ACCOUNT - MANAGEMENT

Zielgruppe: Inhaber und Führungskräfte, die den Unternehmensprozess strategisch ausrichten und aufbauen.

Seminarziel: Das Pareto-Prinzip besagt, dass man mit 20 % der Kunden oft 80% des Umsatzes erreicht. Die Strategische Kundenbetreuung stellt die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt, entwickelt so langfristige Geschäftsbeziehungen und vermittelt Ihnen, wie Sie sich auf Ihre entscheidenden Kunden konzentrieren, ohne die kleineren zu vernachlässigen.

Ein Training, das deutlich über die Grundlagen des Verkaufens hinausgeht und Ihnen zeigt, wie Sie auch strategisch wichtige Kunden gewinnen und an ihr Unternehmen binden.

Methode: Lehrgespräch, Entwicklung und Erörterung von Zielvorgaben, Rollenspiele, Videoanalysen, Beispiele, Erfahrungsaustausch

Inhalte:

- Grundlagen des Strategie Managements
- Der Managementprozess
- Die wichtigsten Tools des Managements
- Besonderheiten in der Strategie
- Die Strategien im Prozess
- Analyse des Key - Account
- Von der Analyse zur Aktion
- Individualmarketing
- Strategien für die Umsetzung beim Kunden
- Strategische Kundenentwicklung

Dauer: 2 Tage