



INSTATIK GmbH

Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr
Handelsregister: AG Mannheim
HRB 701975

UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: Barlachstrasse 4
D – 69168 Wiesloch
Fon: +49-6222-385852
Fax: +49-6222-385853
E-Mail: peter.mohr@instatik.de
Internet: www.present-and-sell.com

1-tägiges Intensiv-Training

Erfolgreiches Key-Account-Management

Großkunden und Schlüsselkunden systematisch akquirieren, binden und halten

Trainings-Ziel:

80% des Gesamtumsatzes hängen von 20% der Kunden ab. Zudem sind heute ein Großteil der Märkte von Kundenkonzentration und Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Die Installation und Optimierung eines Key-Account-Managements ist die beste Antwort auf diese Entwicklung. Denn strategische Großkunden sind nicht nur für den langfristigen Markterfolg, sondern auch für den Aufbau von Wettbewerbsvorteilen und für die Gestaltung von Markteintrittsstrategien von höchster Bedeutung. Daher ist es ein unerlässliches Muss für jedes Unternehmen, solche Großkunden und Schlüsselkunden zu gewinnen, zu binden und zu halten. Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, Key-Accounts systematisch zu managen und zu diesen eine beidseits profitable Beziehung aufzubauen. In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer dadurch ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, mit strategischen Key-Account-Management ihre Markt- und Wettbewerbsposition nachhaltig und langfristig zu stärken.

Zielgruppe:

All jene Personen, die im Key-Account-Management arbeiten oder für diesen Bereich verantwortlich sind. Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Trainings-Inhalte:

- Selbstverständnis und Eigenmotivation des KAM
- Verantwortungsbereich und Aufgaben des KAM
- Persönliche Voraussetzungen eines erfolgreichen KAM
- Die Erwartungen und Anforderung der Kunden an den KAM
- Die Markt- und Potentialanalyse (Entwicklungen, Stärken, Schwächen)
- Systematisch Wettbewerbsbeobachtung und Benchmarking
- Die Entwicklung des strategischen KA-Management-Konzepts
- Aufbau und Inhalt eines Success-Plans bzw. eines Account-Plans
- Der Aufbau eines Kundenkontaktplanes
- Bottom-Up-Strategien versus Top-Down-Strategien
- Kundenbedürfnisse erkennen und in Verkaufsmaßnahmen umsetzen
- Persönliche Kundenverantwortung organisieren und praktizieren
- Motivierende Entlohnungssysteme für KAM und KAM-Teams
- Professionelle Kunden-, Bedarfs- und Potentialanalysen
- Effektiver Einsatz von Informations- und Planungstools
- Der KAM als Beziehungsmanager – intern und extern
- Die Prozessintegration des KA-Managements in das eigene Unternehmen
- Die Vermeidung der typischen Fehler im KA-Management
- Gesprächs- und Verhandlungsstrategien mit Key-Accounts
- Psychologie der Verhandlung mit Gruppen
- Techniken zur Durchsetzung von Preisen und Konditionen
- Nutzen argumentieren und Mehrwert darstellen
- Vertriebscontrolling und Erfolgsmessung für das KA-Management
- Betriebswirtschaftliche Kennziffern des Key-Account-Controlling
- Gezielte Auswahl und Bewertung von Key-Accounts
- Wirtschaftlichkeitsanalyse und Berechnungsmethoden für den Kundenwert
- Die DOs and DONTs im KA-Management

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges Intensiv-Training (Crash-Kurs)

Der Trainer:

Ein spezialisierter Fachtrainer für Key-Account-Management aus dem INSTATIK-Trainer-Team. Je nach Zusammensetzung und Interessen der Teilnehmer (Alter, Branchen, Seminarschwerpunkte) wählen wir den bestmöglichen Key-Account-Management-Trainer für das jeweilige Seminar aus.

Veranstaltungsorte und Veranstaltungstermine:

1-tägiger Intensiv-Crash-Kurs
09:00 - 18:00
In der INSTATIK-Zentrale in 69168 Wiesloch

Die aktuellen Termine finden Sie auf folgender Website:
<http://www.present-and-sell.com>

Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für dieses 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: € 995,- + MWST – für Geschäftskunden
€ 995,- incl. MWST – für Privatpersonen

Wenn Sie zum gleichen Termin mehr als 1 Person anmelden, erhalten Sie ab der 2. Person 50% Rabatt.

Die Möglichkeit firmenspezifischer Inhouse-Trainings:

Das Training kann auch firmenintern durchgeführt werden. Hierbei können wir Ihnen ein maßgeschneidertes (und auch produktbezogenes) Trainingskonzept entwickeln, das auf Ihre firmenspezifischen Belange zugeschnitten ist. Ab 3 Teilnehmern ist ein INHOUSE-Training sogar günstiger. Wir erstellen Ihnen hierzu gerne ein kostenfreies Angebot.