



KEY ACCOUNT MANAGEMENT TRAINING

Potenziale der Schlüsselkunden ausbauen und strategische Ziele mit dem Team realisieren

Key Account Manager sind die Schnittstelle zwischen Schlüsselkunden und Unternehmen. Durch die strategische Marktbearbeitung sowie den Auf- und Ausbau der Kundennetzwerke tragen Key Account Manager maßgeblich zum Geschäftserfolg bei.

Im Training lernen Sie alle wichtigen Verkaufs- und Führungsinstrumente kennen und einzusetzen, um gemeinsam mit Ihrem Vertriebsteam die Beziehung zu Ihren Schlüsselkunden erfolgreich auf- und auszubauen.

Themen	<p>Persönliche Stärken</p> <ul style="list-style-type: none">• Erkennen und Ausbauen eigener Stärken• Ziele konkret nach innen und außen formulieren• Ziele nachverfolgen und erreichen <p>Managementstärken</p> <ul style="list-style-type: none">• Delegation an das Team• Motivierende Kontrolle• Konkrete Vereinbarungen treffen <p>Verhandlungsstärken</p> <ul style="list-style-type: none">• Interne und externe Positionierung• Umgang mit Einwänden• Aktiv Abschlüsse herbeiführen <p>Beziehungsstärken</p> <ul style="list-style-type: none">• Ausbau der Kundenbeziehungsqualität• Vertrauensvolle Kommunikation im Team• Professioneller Teamauftritt
Das Training	<p>An zwei intensiven Trainingstagen erarbeiten und trainieren wir gemeinsam Ihren persönlichen Key Account Managementstil bei Ihren Schlüsselkunden. Sie trainieren verschiedene Methoden und Strategien für ein optimales Key Account Management, mit dem Sie Ihre Wettbewerbsposition sichern und ausbauen.</p> <p>Als weiteren Schwerpunkt trainieren Sie die professionelle Führung Ihrer Vertriebsmitarbeiter für eine erfolgreiche und motivierende Zusammenarbeit.</p>



Trainingsvorbereitung	Sie erhalten vier Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten. Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.		
Methodik	<ul style="list-style-type: none"> • Interaktive Praxisübungen • Einzel- und Gruppenarbeit • Eigen- und Fremdeinschätzung • Präsentationen • Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen 		
Zielgruppe	Dieses Training ist konzipiert für Key Account Manager, Vertriebsleiter, Sales Manager, Field Force Manager sowie Vertriebsmitarbeiter, die Großkunden betreuen oder das Key Account Management mit gestalten. Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer		
Tagungshotel	Four Points by Sheraton Central Schwanthalerstraße 111 80339 München	Tel.: 089 / 510830 Email: centralmuenchen@fourpoints.com	
Termine	1.Tag 2.Tag	Mittwoch Donnerstag	04. Dezember 2019 05. Dezember 2019
Trainingsnummer	OT-KAM/02.19		
Trainingszeiten	09.30 Uhr bis 17.30 Uhr		
Investition	1.300 EUR (pro Teilnehmer zzgl. MwSt.)		
Inbegriffen sind	<ul style="list-style-type: none"> • Tagungspauschale in Höhe von 180 Euro • Schriftliche Trainingsvorbereitung • 2 Intensivtrainingstage • Trainingsdokumentation • PROAKTIV® Kompendium • PROAKTIV® Merkkarten App • PROAKTIV® Zertifikat 		
Anmeldung	PROAKTIV® Akademie Beethovenstraße 5-13 D-50674 Köln http://www.proaktiv-online.de	Tel: 00 49 (0)221 / 4 85 38 38 Email: info@proaktiv-online.de	

Soweit im Text nur die männliche Form genutzt wird, geschieht dies aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Weibliche und männliche Personen sind damit gleichermaßen gemeint.
 Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV® Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.