

KEY ACCOUNT MANAGEMENT TRAINING

Bauen Sie Potenziale Ihrer Schlüsselkunden weiter aus

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.

ISO zertifiziert

Das PROAKTIV Key Account Management Training ist extern zertifiziert vom TÜV Süd nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität des modular aufgebauten Trainings sowie der Nutzen der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Themen

Persönliche Stärken

- Erkennen und Ausbauen eigener Stärken
- Ziele konkret nach innen und außen formulieren
- Ziele nachverfolgen und erreichen

Managementstärken

- Delegation an das Team
- Motivierende Kontrolle
- Konkrete Vereinbarungen treffen

Verhandlungsstärken

- Interne und externe Positionierung
- Umgang mit Einwänden
- Aktiv Abschlüsse herbeiführen

Beziehungsstärken

- Ausbau der Kundenbeziehungsqualität
- Vertrauensvolle Kommunikation im Team
- Professioneller Teamauftritt

Training

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.

Als weiteren Schwerpunkt trainieren Sie die professionelle Führung Ihrer Vertriebsmitarbeiter für eine erfolgreiche und motivierende Zusammenarbeit. Innerhalb der Trainingsgruppe bilden Sie Lernpartnerschaften. Dabei unterstützen Sie sich gegenseitig während der Praxisphasen durch fest vereinbarte Coaching Calls.

Trainingsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie 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

- Modularer Trainingsaufbau
- 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 mitgestalten.

Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer

Investition

2 Präsenztage

1.300,- Euro netto

Termine und Orte

Tag 1:	22.10.2020	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 2:	23.10.2020	9.30 – 17.30 Uhr
Ort:	Rilano Hotel Hamburg https://www.rilano-hotel-hamburg.de/	
Trainingsnummer:	KAM/02.20 Hamburg	

Inbegriffen

- 180,- € Tagungspauschale
- Schriftliche Trainingsvorbereitung
- 2 Intensivtrainingstage
- Trainingsmaterialien
- PROAKTIV Merkkarten und App
- Trainingszertifikat

Anmeldung

PROAKTIV Akademie

Beethovenstraße 5–13

50674 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38

www.proaktiv-management.de

info@proaktiv-management.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.