19685 | Key Account Management für den Mittelstand

Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit der richtigen Vorgehensweise die Produktivität und Qualität Ihres Key Account Managements verbessern.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	12.11.2026 - 13.11.2026
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr Freitag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Eine stärkere Fokussierung auf Schlüsselkunden von heute und potentielle Umsatzträger von morgen werden zum zunehmenden Erfolgsfaktor für mittelständische Unternehmen. Dieses Seminar vermittelt Ihnen umfangreiche Kenntnisse und Praxis-Erfahrungen, wie Sie ein Key Account Management in Ihrem Unternehmen erfolgreich einführen oder professionell weiterentwickeln und eine effiziente Vertriebssteuerung umsetzen. Verbessern Sie mit der richtigen Vorgehensweise die Produktivität und Qualität Ihres Key Account Managements und bauen Sie auf diese Weise Ihre Wettbewerbsposition am Markt aus.

Methoden/Inhalte

- Anforderungen und Aufgaben des Key Account Managers
- Vorgehensweise bei der Auswahl der Schlüsselkunden (Key Accounts)
- Analyse der Kundenbeziehungen im Hinblick auf optimale Potenzialausschöpfung sowie Schnittstellenmanagement zum Vertriebscontrolling
- Instrumente und Methoden zum Aufbau profitabler Kundenbeziehungen
- Entwicklung von strategischen Entwicklungsplänen und maßgeschneiderten Leistungsprofilen je Schlüsselkunde
- Professionelle Vorbereitung von Jahresgesprächen und Verhandlungen
- Faktoren zur Erhöhung der Professionalität und Effektivität im Umgang mit Key Accounts
- Vorgehensweise bei Kunden- und Marktanalysen

- Nutzung von Vertriebskennzahlen als Indikator der richtigen Strategie
- Umsetzung von Key Account-Management als strategischer Prozess

Zielgruppe

Key Account Manager, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, die Großkunden betreuen bzw. im direkten Kundenkontakt stehen sowie Fach- und Führungskräfte, die sich Kenntnisse im Key Account Management aneignen wollen.

Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.