Key Account Management

ZfU International Business School

10.06.2027 bis 11.06.2027 in Thalwil
30.11.2027 bis 01.12.2027 in Thalwil

Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Vertrautheit – dies ist die Atmosphäre, welche der moderne Key Account Manager schafft. Er praktiziert das Konzept des Trusted Advisor und erkennt durch sein gezieltes Beziehungsmanagement nicht nur den Bedarf, sondern die vollen Bedürfnisse seiner Kunden. Dementsprechend kann er auch das volle Potenzial seiner Schlüsselkunden ausschöpfen.

Schlüsselkunden professionell und nachhaltig betreuen

Ein modernes Key Account Management ist die Antwort auf die heutigen Herausforderungen im Umgang mit Schlüsselkunden. Diese wollen einen vertrauenswürdigen Partner und meiden deshalb Verkäufer. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit dem Trusted Advisor-Konzept die vollen Profit-Potenziale Ihrer Key Accounts erschliessen.

CHF 2'980.00

Mehr Informationen und Anmeldung

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Inklusive

- Pausenverpflegung
- Veranstaltungsunterlagen
- Mittagessen

Referenten

Andreas Kuhn

Reto Freitag
Sales Director East - Swisscom (Schweiz) AG

Veranstalter

ZfU International Business School

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Ihr Praxis-Nutzen

- Sie nutzen die Logik des Trusted Advisor-Konzeptes für eine nachhaltige Beziehungspflege zu Ihren Schlüsselkunden.
- Sie wissen, was ein Kunde zum Key Account macht und wo bei Schlüsselkunden die Grenzen des klassischen Verkaufens liegen.
- Sie verstehen den tatsächlichen Kundennutzen Ihrer Leistungen und werden vom Lieferanten zum unersetzlichen Partner.
- Sie bauen auf der Basis von Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Vertrautheit eine partnerschaftliche Kundenbeziehung auf.

Inhalte des Seminars

- Warum Kunden Partner wollen – und Verkäufer meiden
- Rolle und Mindset des Trusted-Advisors
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
- Die 3 Analyse-Ebenen
- Wertstromdesign – Den tatsächlichen Kundennutzen Ihrer Leistungen verstehen
- Beratung und Einwandbehandlung
- Offering und Verhandlung: Das Angebot als finale Inszenierung verstehen

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsführungskräfte, Key Account Manager und Marketingleiter, welche das vorhandene Umsatzpotenzial bei Ihren Kunden voll abschöpfen möchten.

Arbeitsmethode

Sie lernen die Schritte zum Aufbau und zur Optimierung eines systematischen Key Account Managements interaktiv in einer Kombination aus Impulsreferaten und Workshops. Ein Best Practice Case, sowie Diskussion und Erfahrungsaustausch stellen den direkten Lerntransfer sicher.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr

2. Tag: 08:30 - 17:30 Uhr

Mehr Informationen und Anmeldung