>> Key Account Management

Spezialseminar

Der gesamte Kundenstamm ist ein wesentlicher Teil des Wertes eines Unternehmens. Besonders wichtig sind typischerweise einige wenige Key-Accounts, die das Gros der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens erwerben. Sie sichern einen Großteil des Umsatzes und darum gilt ihnen besondere Aufmerksamkeit.

Ihr Nutzen

Sie lernen Ihre Key-Accounts richtig zu betreuen und an Ihr Unternehmen zu binden. Neben Analyseinstrumenten lernen Sie Wege zur Kundenbindung für Ihre individuelle Praxissituation kennen.

Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Hinweise

Version:

Seminarinhalte

Tag 1
* Kundenanalyse
- Wie erkenne ich meine Key-Accounts?

* Der Kundenlebenszyklus
- Phasen der Kundenbeziehung
- Die Aktivitäten in den Phasen

* Customer Lifetime Value (CLV)
- Berechnung des Kundenwertes
- Bestandskunden und Neukunden

* Kundenbindung:
- Welches Betreuungsverhältnis brauchen Key-Accounts?
- Informationssammlung über Key-Accounts
- Wege zur Kontaktaufnahme
- Wege zur Kundenbindung
- Kontaktpunkte nützen

Tag 2
* Aufbau des Verkaufsprozesses
- Buying Center
- Entscheider und Beeinflusser

* Instrumente zur Entwicklung von Key Accounts
- A/B/C Analyse
- Portfolioanalyse
- Scoring Modell

* Planung der Aktivtäten zur Kundenbetreuung
- Durch Kundenanalyse richtige Aktivitäten setzen
- Aktivitäten sinnvoll aufeinander abstimmen
- Erfolgskontrolle

Methodik
Miteinander erarbeiten Sie einen Umsetzungsplan für Ihr Key-Account System und optimieren Ihre Aktivitäten in der Kundenkommunikation.

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2505.13.1. ©2025 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 19.05.2025 11:13:05. ID4480. Key Account Management Spezialseminar

© 2025 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.