

Ausbildung zum Key-Account-Manager

Qualität setzt sich durch



Ausbildung

Professionelles Key Account Management – Qualität setzt sich durch

Ziele der Ausbildung

- Know-how für ein umfassendes Key-Account-Management erwerben
- Analysetools gezielt anwenden, um Kundenpotenziale sicher einzuschätzen
- Langfristig den Erfolg des Unternehmens sichern und die Unternehmensstrategie umsetzen

Besonderheit: Return on Investment

Um Unternehmen einen direkten Output zur Investition zu ermöglichen, garantiert PaulySales maximale Praxisnähe. Die Teilnehmer entwickeln ab dem ersten Baustein der Ausbildung Key-Account-Management-Maßnahmen für fünf Key-Account-Kunden. Von der Erstellung von Kundenentwicklungsplänen, über Themen wie Professionelle Verkaufs- und Verhandlungstechniken, Führen von Zielvereinbarungsgesprächen über erfolgreiche Präsentation von Leistungen und Produkten.

Ausbildungsschwerpunkte

Die Ausbildung gliedert sich in vier Module à 2 Tage.

1. Grundlagen, Prinzipien und Erfolgsfaktoren des Key-Account-Managements

- Die Rolle des Key-Account-Managers, seine Aufgaben und Funktionen heute und in Zukunft
- Analysetools für objektive Entscheidungen des Key-Account-Managers
 - Swot-Analyse
 - Portfolioanalyse
 - Potenzialanalyse
 - Konkurrenzanalyse
 - Budgetierung
 - Qualitätskontrolle
 - Evaluierung von Maßnahmen
 - Erfolgskontrolle
- Effektives Zeit- und Selbstmanagement

2. Professionelles Kundenmanagement

- Strategische Kundenentwicklung erfolgreich umsetzen
- Erstellung von Kundenentwicklungsplänen
- Professionelles Networking und Beziehungsmanagement zu Top-Kunden aufbauen und nachhaltig gestalten
- Konzentration auf Pre-Sales-Maßnahmen mit dem Ziel, die Nutzenargumentation für Kundengespräche zu erhöhen
- Kundensegmentierung in der Klinik
 - Differenzierung von Ansprechpartnern
 - Konzentration auf Entscheider und Beeinflusser
- Gezielte Nachbereitung von Kundenbesuchen

Ausbildungsschwerpunkte

Die Ausbildung gliedert sich in vier Module à 2 Tage.

3. Zielgerichtete Kommunikation und Verhandlungstechniken

- Sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen und typgerecht reagieren
- Visualisierungsmethoden effektiv nutzen und Kompetenz zeigen
- Dienstleistungen und Produkte professionell präsentieren und Kunden begeistern
- Verhandlungen zum beiderseitigen Erfolg führen
- Individuelle Ziele mit Kunden verbindlich vereinbaren

4. Evaluation und Erfolgsmessung

- Refresher
- Prüfung
 - Best-Practice-Vorstellung anhand eines umgesetzten Key-Account-Projektes

Wissenswertes

Handouts / Präsentationen

Jeder Teilnehmer erhält vollständige Unterlagen, Leitfäden und Checklisten, die das Key-Account-Management in der Praxis einfach umsetzbar und erfolgreich machen. Die Inhalte stehen den Teilnehmern als Handout sowie als CD zur Verfügung.

Prüfung und persönliches Feedback für die Teilnehmer

Zum Ende eines Bausteins erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Feedback anhand eines Kompetenzprofils. Der Teilnehmer erarbeitet gemeinsam mit dem Trainer einen Entwicklungsplan mit Maßnahmen und Aktivitäten, um die Inhalte mit sofortiger Wirkung erfolgreich in der Praxis anzuwenden. Die Prüfung in Form einer Präsentation erfolgt anhand eines umgesetzten Key-Account-Projektes.

Prüfung

Die Ausbildung ist von PaulySales zertifiziert.

Ausbildungsleiterin

Christina Platvoetz

Dipl. Betriebswirtin (WA), Expertin für Kommunikation und Performance

Dauer 8 Tage

Investition für offene Ausbildungen

4.500,00 € pro Teilnehmer (Nettopreis)

zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer 855,00 €: Bruttopreis 5.355,00 €

Mindestteilnehmerzahl: 8 Personen

Investition für firmeninterne Ausbildungen oder für Einzelcoachingmaßnahme richtet sich nach dem Tagessatz.

Wünschen Sie weitere Informationen?

Gerne senden wir Ihnen detaillierte Informationen und Referenzen zu oder informieren Sie in einem persönlichen Gespräch über Ziele, Inhalte, Chancen und Möglichkeiten der Ausbildung.

Kontakt

Bodo Pauly

PaulySales GmbH
Dreckenacher Weg 10
D-56295 Lonngig

Telefon +49 (0) 2625 95994-50

Fax +49 (0) 2625 95994-51

E-Mail info@paulysales.de

Internet www.paulysales.de