

Key Account Management und Stammkundenpflege im Mittelstand

Sandra Walter-Uttrich, iPass Deutschland GmbH

Informativ und hilfreich für die Praxis. Fachlich kompetenter Trainer mit hilfreichen Tipps für das tägliche Geschäft.

Nutzen

Key Account Management! So funktioniert moderne Akquise und Stammkundenpflege. In diesem Vertriebs-Training stärken Sie Ihre Fähigkeiten für die langfristige Erfolgssicherung. Im Fokus des Workshops stehen Methoden für das Key Account Management von heute und Strategien einer exzellenten Stammkundenpflege im Mittelstand. Lernen Sie Wege, um Aufträge zielsicher zu erobern. Analysieren Sie Verkaufsprojekte und erarbeiten Sie optimale Aktionspläne. Verbessern Sie die Qualität der Beziehungen zu Ihren Stammkunden. Lernen Sie, Aufträge zu akquirieren, bevor das Angebot abgegeben wurde. Sehen Sie künftige Marktentwicklungen voraus und reagieren Sie proaktiv darauf. Darüber hinaus: Alles, was Sie zur Pflege der Stammkunden im Mittelstand wissen müssen.

Zielgruppe

Geeignet für Vertriebsmitarbeiter/-innen mit mehrjähriger Erfahrung, Key Account Manager/-innen, Mitarbeiter/-innen im Vertrieb mit Projektverantwortung und Vertriebsleiter/-innen kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Das sagen Teilnehmer/-innen, die das Seminar besucht haben:

"Interessant und sehr nützlich." (Delphine Coste, HIPP GmbH & Co. Vertrieb KG)

"Wirklich sehr gut! Hat mich enorm aufgeklärt und für die Zukunft vorbereitet." (Simon Vogel, iisy Intelligente Informationssysteme AG)

"Sehr lebendig und aktiv gehalten. Viel Neues und umsetzbares vermittelt." (Markus Walter, Ultratronik GmbH)

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das 2-Tages-Praxisseminar umfasst Theorie, Fallbeispiele und Rollenübungen im Key Account Management und in der Stammkundenpflege. Die Teilnehmer behandeln unter

anderem die Fragen: Wann ist Key Account Management überhaupt sinnvoll? Wo stehen wir im Wettbewerbsumfeld? Was sind vertrauende und loyale Verbindungen wert? Die Seminarthemen in der Übersicht:

- Key Account Management heute: Strategie, Marktsituation, Kundensituation
- Stammkundenpflege im Mittelstand - Die eigenen Vertriebsleistungen optimieren
- Ihre Zielausrichtung für die Zukunft - mit konkreter Aktivitätenplanung

...

Veranstalter

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

16.11.2020 - 17.11.2020

Ort

Westerham bei München

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

2 Tage

Termininformationen

Jeweils 9.00 - 17.00 Uhr

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- Seminarunterlagen