



key account  
manager

## Verkauf, Key Account Management

Trainer: Maurus Strässle/Externer Trainer

18. November 2021, 09.00h – 16.00h

Ein modernes Key Account Management ist die Antwort auf die heutigen Herausforderungen im Umgang mit Schlüsselkunden. Diese wollen einen vertrauenswürdigen und kompetenten Verhandlungspartner. Im Seminar lernen Sie Methoden und Tools zur Bearbeitung der strategisch wichtigen Kunden kennen.

### Ziele

- Systematisches Kundenmanagement
- Mit Höchstmass an Praxisbezug
- Transfer in Alltag

### Inhalte

- Verkaufs- und Verhandlungsmanagement
- Leistungsmanagement, Vertriebscontrolling
- Targeting

### Zielgruppe

- (Junior-) Key Account Manager
- Aussendienstmitarbeiter die Key Accounts betreuen