

Key-Account-Manager:in - Vertrieb

Zusammenfassung

In diesem Kurs erlernen Sie die wesentlichen Fähigkeiten und Strategien, um als Key-Account-Manager erfolgreich zu agieren. Sie erfahren, wie Sie wichtige Kunden identifizieren, klassifizieren und langfristig binden. Durch praxisnahe Fallstudien und Best Practices aus verschiedenen Branchen gewinnen Sie wertvolle Einblicke in die Arbeitsweise des Key-Account-Managements. Sie entwickeln maßgeschneiderte Angebote und Lösungen, setzen CRM-Systeme effizient ein und analysieren Kundenbedürfnisse und -verhalten. Zudem werden Verhandlungstechniken und Konfliktmanagement im Key-Account-Management behandelt, um Ihre Kommunikationsfähigkeiten weiter zu stärken. Erfolgsfaktoren und Kennzahlen zur Messung der Performance sowie Zukunftstrends runden den Kurs ab.

Kursinhalte

- ✓ Grundlagen des Key-Account-Managements
- ✓ Gründe für die Implementierung von Key-Account-Management
- ✓ Verschiedene Ebenen im Key-Account-Management
- ✓ Zehn Merkmale der Arbeitsweise im Key-Account-Management
- ✓ Spezielle Formen des Key-Account-Managements
- ✓ Wettbewerbsvorteile durch kundenorientierte Strategien
- ✓ Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Key-Accounts
- ✓ Identifizierung und Klassifizierung von Key-Accounts
- ✓ Entwicklung maßgeschneiderter Angebote für Key-Accounts
- ✓ Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- ✓ Einsatz von CRM-Systemen
- ✓ Analyse von Kundenbedürfnissen
- ✓ Verhandlungstechniken im Key-Account-Management
- ✓ Erfolgsfaktoren und Kennzahlen
- ✓ Fallstudien und Best Practices
- ✓ Zukunftstrends im Key-Account-Management

Kursnummer

LF-V-9045

Ihr Kontakt

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Telefon: 0208 9952777

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Unterrichtsform

Vollzeit und Teilzeit

Dauer

4 Wochen in Vollzeit; 8 Wochen in Teilzeit

Der nächste Kurstermin

01.09.25 - 26.09.25
(VZ)

Das Enddatum kann aufgrund von Feiertagen variieren.

Kosten

€ 0,00 (mit Bildungsgutschein)

5 gute Gründe für Viona

- Über 700 individuell kombinierbare Kurse
- Über 130.000 erfolgreiche Teilnehmer
- Über 90 % Weiterempfehlungsrate
- 93 % Abschlussquote Weiterbildung
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Online-Schulungen

Ihre beruflichen Perspektiven nach der Weiterbildung

Teilnehmende des Kurses können in verschiedenen Branchen tätig werden, darunter Handel, Industrie, Dienstleistungssektor und IT. Key-Account-Manager sind insbesondere in Unternehmen gefragt, die komplexe und langfristige Kundenbeziehungen pflegen. Dazu zählen beispielsweise große Handelskonzerne, Technologieunternehmen, Finanzdienstleister und Beratungsfirmen.

Die aktuelle Arbeitsmarktsituation zeigt eine steigende Nachfrage nach Fachkräften im Bereich Key-Account-Management, da Unternehmen zunehmend auf individuelle Kundenstrategien setzen, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Teilnehmende haben daher gute Chancen, verantwortungsvolle Positionen zu übernehmen und maßgeblich zur Geschäftsentwicklung ihres Arbeitgebers beizutragen.

Teilnahmevoraussetzungen

Vorausgesetzt werden grundlegende Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Marketing, sowie praktische Erfahrungen im Umgang mit Kunden. Teilnehmende sollten über gute Kommunikationsfähigkeiten verfügen und in der Lage sein, strategisch zu denken und zu handeln. Ein grundlegendes Verständnis der Betriebswirtschaft ist ebenfalls erforderlich. Zudem sind Kenntnisse in der Nutzung von CRM-Systemen sowie ein sicherer Umgang mit den gängigen Office-Programmen notwendig. Sprachkenntnisse in Deutsch auf mindestens B2-Niveau werden vorausgesetzt, um den Kursinhalten folgen zu können. Zusätzlich wird eine abgeschlossene kaufmännische oder verwaltende Ausbildung erwartet.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Dieser Kurs richtet sich an Berufstätige im Vertrieb und Marketing, die ihre Fähigkeiten im Bereich Key-Account-Management erweitern möchten. Besonders geeignet ist der Kurs für Teilnehmende, die bereits erste Erfahrungen im Umgang mit Großkunden gesammelt haben und nun ihre strategischen Kompetenzen vertiefen wollen. Auch Führungskräfte, die ihre Teams im Key-Account-Management gezielt weiterentwickeln möchten, profitieren von den vermittelten Inhalten. Zudem ist der Kurs ideal für Personen mit einer abgeschlossenen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildung, die sich auf eine spezialisierte Rolle im Vertrieb

Effektives und bewährtes Lernkonzept

- Virtueller Live-Unterricht in kleinen Gruppen
- Hoch qualifizierte und erfahrene Dozierende
- Praxisbezogenes Arbeiten, multimediale Werkzeuge
- Intuitive Lernplattform
- Moderne PC-Arbeitsplätze und neueste Medien
- Persönliche Unterstützung an jedem Lernort

Flexibel und individuell - Jetzt informieren!

Mit Viona finden Sie das Lernformat, welches am besten zu Ihnen passt. Viele Module sind individuell kombinierbar und können in Vollzeit oder Teilzeit durchgeführt werden. Wir beraten Sie zu Ihren ganz individuellen Möglichkeiten. Schreiben Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.

vorbereiten möchten.

Ihr Abschluss

Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Förderung

Wir sind zugelassener Träger nach der AZAV und all unsere Angebote sind entsprechend zertifiziert. Als Kunde/Kundin der Agentur für Arbeit oder des Jobcenters kann Ihre Teilnahme somit mit einem Bildungsgutschein zu 100 % gefördert werden.

Vielfältiger Methodenmix für Ihren Lernerfolg

Neben der klassischen Wissensvermittlung durch Ihre Dozierenden besteht der Unterricht aus praxisorientierten Fallbeispielen, Gruppen- und Projektarbeiten, Präsentationen und Diskussionen. Während der Wissensvertiefung arbeiten Sie mit verschiedenen Medien und bestimmen Ihr individuelles Lerntempo. So wird der Lernstoff auf vielfältige Weise vermittelt und nachhaltig gefestigt. Durch unsere Prüfungsvorbereitungen und das optionale Fachtutoring sind Sie für die Prüfungen bestens gerüstet.



Bildungszentrum

Herausgeber:

Neues Innovatives Lernzentrum e. V.

Wallstraße 2

45468 Mülheim an der Ruhr

Telefon: 0208 9952777

E-Mail: kontakt@forum-bz.de

Internet: www.forum-bz.de

Geschäftsführer

Herr Mücahit Bilen

