

# EXZELLENZ IM KEY ACCOUNT MANAGEMENT: WERDEN SIE ZUM ERFOLGREICHEN KEY ACCOUNT MANAGER

Entwickeln Sie wirkungsvolle Strategien und stärken Sie Ihre wichtigsten Partnerschaften – für messbare Resultate und langfristiges Wachstum.

IM PROGRAMM:

- **Tiefes Verständnis des Ökosystems eines Unternehmens:** Gewinnen Sie ein ganzheitliches Verständnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge und lernen Sie, wie Key Account Management als strategischer Wachstumstreiber wirkt.
- **Strategische Vertriebsplanung beherrschen:** Erarbeiten Sie strukturierte Prozesse, um Verkaufsaktivitäten zu priorisieren, Ressourcen optimal einzusetzen und messbare Resultate zu erzielen.
- **Konzeption und Umsetzung von Geschäfts- und Marketingstrategien:** Erwerben Sie Kompetenzen, um schlüssige Vertriebs- und Marketingstrategien zu konzipieren und das Account Planning als zentrales Steuerungsinstrument einzusetzen.
- **Key Account Portfolio Management:** Erarbeiten Sie die Techniken, um Ihr Key-Account-Portfolio effizient zu verwalten, Prioritäten zu setzen und Ihre Vertriebsziele nachhaltig zu erreichen.
- **Definieren und verfolgen Sie Key Performance Indicators (KPIs):** Identifizieren und nutzen Sie die entscheidenden KPIs, um die Vertriebsleistung zu bewerten, gezielt zu optimieren und nachhaltige Ergebnisse zu sichern.

## Ein anerkanntes Kompetenzmodell

Ein einzigartiges Lernerlebnis:

- **Lernen im eigenen Rhythmus:** Erarbeiten Sie zentrale Konzepte mit flexibel zugänglichen Online-Ressourcen, jederzeit und überall verfügbar.
- **Intensive Praxis:** Vertiefen Sie Ihr Wissen durch interaktive, kollaborative Übungen und setzen Sie neue Erkenntnisse unmittelbar in die Praxis um.

Flexible und praxisorientierte Weiterbildung:

- **Individuell anpassbare Dauer:** Absolvieren Sie das Programm in 2–3 Monaten mit insgesamt rund 80 Lernstunden – strukturiert und auf Ihre berufliche Agenda abgestimmt.
- **Fokussierte Module:** Gezielte Themenblöcke zu Verkaufs- und Key-Account-Management fördern Ihre Kompetenzentwicklung Schritt für Schritt.
- **Praxisnahe Anwendung:** Übertragen Sie die erlernten Konzepte direkt auf reale Geschäftssituationen und stärken Sie Ihre Wirkung im Berufsalltag.

Interaktive Workshops & Abschlussbewertung

- **Praxisorientierte Trainings:** Festigen Sie Ihre technische und methodische Kompetenz durch realistische Fallstudien und interaktive Übungen.
- **Abschlussprüfung mit Praxisbezug:** Demonstrieren Sie Ihr Wissen und Ihre Handlungskompetenz vor einer Jury aus erfahrenen Führungskräften – und sichern Sie sich die anerkannte Bestätigung Ihrer beruflichen Exzellenz.

**Künstliche Intelligenz im Dienste Ihres Fortschritts:** Während der gesamten Ausbildung nutzen wir künstliche Intelligenz als vielseitiges Werkzeug zum Vergleichen von Daten, zur Vertiefung von Analysen, Ideenfindung und Unterstützung von Entscheidungen. Sie lernen die Grundlagen ihrer Anwendung kennen und entdecken, wie KI zu einem konkreten Hebel für mehr Effizienz, Relevanz und Wirkung in Ihrem beruflichen Alltag werden kann



**Bauen Sie Ihre wichtigsten Kompetenzen gezielt aus, um Ihre Karriere voranzutreiben und Ihre Vertriebsziele mit methodischer Klarheit zu erreichen – begleitet von führenden Fachleuten aus der Praxis.**