

Seminar

Key Account Management im technischen Vertrieb



Die Top-Themen:

- **Aufgaben des Key Account Managers und Rahmenbedingungen für eine Zusammenarbeit in KAM-Teams**
- **Methoden zur Markt- und Kundenanalyse und Bewertung von Key Accounts**
- **Maßnahmen zur erfolgreichen Umsetzung der KAM-Strategie**
- **Optimale Beziehungsnetzwerke beim Key Account**
- **Der Key Account Entwicklungsplan**
- **Instrumente der Erfolgskontrolle zur Motivation aller Beteiligten**

Termine und Orte

- 07. und 08. April 2025
Düsseldorf
- 05. und 06. August 2025
Filderstadt
- 27. und 28. November 2025
Online

Strategisches Key Account
Management speziell für
Ingenieure

Ihre Seminarleitung
Bernhard Frese, Bad Arolsen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

In diesem Seminar trainieren Sie die einzelnen Aspekte eines systematischen Key Account Managements. Auf Basis einer Kundenbewertung treffen Sie die Auswahl Ihrer Key Accounts nach strategischen Gesichtspunkten. Durch die systematische Analyse wird eine individuelle Kundenbearbeitungsstrategie entwickelt.

Um Key Accounts angemessen betreuen zu können, ist eine genaue Analyse der bisher in Anspruch genommenen oder erwarteten Leistungen notwendig. Es werden kundenspezifische Leistungs- und Betreuungspakete definiert. Aus strategischer Sicht legen Sie fest, welche Fähigkeiten Key Account Manager im operativen Geschäft benötigen, um die ihnen übertragenen Aufgaben erfolgreich bewältigen zu können.

Sie legen die, für ein erfolgreiches Key Account Management notwendigen, strukturellen und organisatorischen Rahmenbedingungen für das eigene Unternehmen fest, um eine kundenorientierte Unternehmenskultur zu schaffen. Sie formulieren klare Ziele für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihren Key Accounts, definieren individuelle Erfolgsfaktoren und richten ein Monitoring zur systematischen Bewertung der Umsetzungsmaßnahmen ein.

Zielgruppe

- Inhaber und Geschäftsführer, die das Key Account Management in ihrem Unternehmen einführen oder optimieren möchten
- Vertriebsleiter, Leiter Key Account Management, Key Account Manager
- Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertrieb, die den Vertrieb gestalten und leiten

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Bernhard Frese, Bad Arolsen



Bernhard Frese ist Gründungs- und Vorstandsmitglied der EFkam e. V. – European Foundation for Key Account Management. Als Spezialist für strategisches Marketing und Vertrieb hat er sich auf Markt- und Kundenmanagement spezialisiert und führt Seminare und Workshops für Vertrieb, Marketing und Produktmanagement durch. Herr Frese war über 15 Jahre als Fach- und Führungskraft für Marketing und Vertrieb in internationalen Unternehmen im In- und Ausland tätig und hat in dieser Zeit zahlreiche Methoden zur Marktbearbeitung entwickelt und in der Praxis eingeführt.



Richtlinien und Zertifizierung

Sie haben in diesem Seminar die Möglichkeit, sich nach den hochwertigen Richtlinien der efkam zertifizieren zu lassen. Der Test zur Erlangung des Zertifikats ist freiwillig.



Die Richtlinien der efkam e. V. – European Foundation for Key Account Management, an denen sich das Seminar orientiert, basieren auf wissenschaftlichen Erkenntnissen und praktischen Erfahrungen mit nationalen und internationalen Key Accounts. Die Richtlinien sind Bewertungs- und Beratungsgrundlage für eine systematische Einführung und den professionellen Ausbau von Key Account Management.



Weitere interessante Veranstaltungen

Gesprächs- und Verhandlungstechnik für Ingenieure

28. und 29. April 2025, Freising

25. und 26. August 2025, Düsseldorf

Vertriebs Erfolg durch CHARISMAximale® Persönlichkeit

02. und 03. Juni 2025, Online-Seminar

22. und 23. September 2025, Hamburg

Bestandskunden ertragreich ausbauen

10. und 11. Juni 2025, Düsseldorf

13. und 14. Oktober 2025, Fürth

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 Uhr bis 17:30 Uhr

2. Tag 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Begrüßung, Überblick, Einordnung

- Die Herausforderungen an das Key Account Management (KAM) der Zukunft
- Was die Kunden vom Key Account Manager und seinem Unternehmen erwarten

Grundlagen des Key Account Managements

- Die Bedeutung von Key Account Management für das gesamte Unternehmen
- Wie Sie Key Account Management zum Vertriebsprozess des gesamten Unternehmens machen
- Wie Sie Key Account Management organisieren und die notwendigen Rahmenbedingungen schaffen

++ Gruppenarbeit zum Aufbau eines Kundenbewertungssystems mit Praxisbeispielen aus der Metall- und Elektroindustrie

Die Markt- und Kundenanalyse

- Key Accounts systematisch analysieren
- Entscheiderstruktur der Key Accounts darlegen
- Wettbewerber bei Key Accounts ergründen
- Bedarf von Key Accounts analysieren

Die kundenspezifische KAM-Strategie des Key Account Managers

- Formulierung strategischer Ziele und geeigneter Umsetzungsmaßnahmen
- Sie erstellen eine Übersicht Ihrer Schlüsselleistungen und der von Ihnen erwarteten Gegenleistungen

++ Gruppenarbeit zur praktischen Formulierung motivierender Kundenziele und Kennzahlen zur systematischen Zielverfolgung (Scorecard)

Seminarmethoden

In Kombination aus Vorträgen, Workshops und kurzen Fallstudien lernen die Teilnehmer die strategischen Themen des Key Account Managements kennen. Anschließende Diskussionen geben den Seminarteilnehmern die Chance zum Erfahrungsaustausch.

Methoden und Maßnahmen zur erfolgreichen Umsetzung der KAM-Strategie

- Sie definieren Unternehmensleistungen, die sich klar an den Bedürfnissen Ihrer Key Accounts ausrichten
- Sie fokussieren Ihr Unternehmen genau auf die Leistungen zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit, die für Ihre Key Accounts am wichtigsten sind

++ Gruppenarbeit zur Formulierung überzeugender Nutzen- und Mehrwertargumente zur Vorbereitung von Kundengesprächen und Top-Verhandlungen (Value Proposition)

Optimale Beziehungsnetzwerke beim Key Account

- Bewertung von Kundenbeziehungen und Identifikation von Schlüsselkontakten mit der Entscheidermatrix
- Machtstrukturen beim Key Account erkennen
- Analyse einer angepassten Kontaktstrategie
- Planung des gezielten Einsatzes von Sponsoren und Fürsprechern zur schnelleren Umsetzung der eigenen Ziele

Der Key Account Entwicklungsplan

- Vorteile von Key Account Entwicklungsplänen
- Key Account Entwicklungspläne vorteilhaft zur Zielerreichung einsetzen

++ Gruppenarbeit zur Erstellung einer Struktur für unternehmensspezifische Key Account Entwicklungspläne

Zusammenfassung und Ausblick

- Feedback und Erfahrungsaustausch
- Umsetzungsplanung und Auswirkungen auf den Unternehmensalltag



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de

www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 07. und 08. April 2025 Düsseldorf (105E036073)	<input type="checkbox"/> 05. und 06. August 2025 Filderstadt (105E036074)	<input type="checkbox"/> 27. und 28. November 2025 Online (105E036075)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Düsseldorf: NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186 - 188, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7811-0,
E-Mail: nhduesseldorf@nh-hotels.com

Filderstadt: NH Stuttgart Airport, Bonländer Hauptstr. 145, 70794 Filderstadt, Tel. +49 711/7781-0,
E-Mail: nhstuttgartairport@nh-hotels.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

