

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

- 02. und 03. Dezember 2020  
Düsseldorf
- 22. und 23. April 2021  
München
- 26. und 27. August 2021  
Düsseldorf

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

**Frau Ulrike Rinderhofer**    
Tel.: +43 664 5036261, E-Mail: rinderhofer@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.

### 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.



### 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.

## 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)**

### 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 Einsatz 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



### Weitere interessante Veranstaltungen

#### BWL Praxiswissen für technische Führungskräfte

03. und 04. Dezember 2020, Wien

#### Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

20. und 21. Mai 2021, Düsseldorf



Veranstaltung der VDI Wissensforum GmbH

[www.vdi-wissensforum.de/105E036](http://www.vdi-wissensforum.de/105E036)

Telefon +49 211 6214-201 • Fax +49 211 6214-154

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"/> <b>02. und 03. Dezember 2020</b> <b>Düsseldorf</b> (10SE036061)	<input type="checkbox"/> <b>22. und 23. April 2021</b> <b>München</b> (10SE036062)	<input type="checkbox"/> <b>26. und 27. August 2021</b> <b>Düsseldorf</b> (10SE036063)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

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](http://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/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**

**Düsseldorf:** Leonardo Hotel Düsseldorf City Center, Ludwig-Erhard-Allee 3, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7771-0, E-Mail: [info.duesseldorfcitycenter@leonardo-hotels.com](mailto:info.duesseldorfcitycenter@leonardo-hotels.com)

**München:** Novotel München Airport, Nordallee 29, 85356 München-Flughafen, Tel. +49 89/970513-0, E-Mail: [h6711@accor.com](mailto:h6711@accor.com)

**Düsseldorf:** NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211/239486-0, E-Mail: [nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com](mailto:nhduesseldorfcitynord@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](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs)



**Leistungen:** Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

**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](mailto: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](http://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.

