



## KEY ACCOUnt MANAGEMEnt

Es gibt das „Brot und Butter Geschäft“ und das sogenannte Key Account Management, kurz KAM. Damit sind auch schon zwei signifikante Zielsetzungen im Unternehmen klar:

- relative Zahlen, wie Umsatzrentabilität oder Deckungsbeitragsmarge und
- absolute Zahlen, wie kumulierter Umsatz, kumulierter DB, kumulierter Gewinn

Ein weiterer Bestandteil sind die sogenannten „Most Wanted-Customer“, also jene, die das Potential zu Key Accounts hätten, bislang aber von anderen Lieferanten bedient werden.

Das KAM nimmt innerbetrieblich eine Schlüsselrolle ein, denn der Schlüsselkunde ist ein Umsatz-, aber auch Kostenträger.

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

### Seminarinhalte:

- Identifikation eines Key Accounts
- Segmentierung von Kunden
  - ABC-Analyse
  - Kundenattraktivität
  - Kundenscoring
- Identifikation des Kundenpotentials
  - Potential für bereits gelieferte Produkte
  - Cross-Selling-Potential
  - Up-Selling-Potential
  - weitere Potentiale
- Leadmanagement
  - Leadqualifikation für KAM's
  - Quellen der Leads
  - Angebotsmanagement
- Projekt- und Prozessmanagement für KAM's
  - Kundenzufriedenheit
  - Kundenkontaktpunkte und Zielmanagement

### Zielgruppe:

- Vertriebsassistenten
- Marketingassistenten
- Unternehmer, die aktiver verkaufen möchten
- Techniker und Verkäufer
- Gebiets-, Account- und Key-Account-Manager
- Regionalleiter
- Vertriebsinnendienst
- Abteilungs-/Bereichsleiter im Verkauf und Marketing
- Geschäftsführer

### Ziel:

Identifikation von Key Accounts und Verbesserung des KAM.

### Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

### Kosten:

1.250,- EUR\*

### Seminararten:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

### Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter [www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de).

\*zzgl. Umsatzsteuer

### ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing  
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890  
E-Mail: [info@ivm-seminare.de](mailto:info@ivm-seminare.de)  
[www.ivm-seminare.de](http://www.ivm-seminare.de)

