



KAM RELOADED

**INNOVATIVE AKZENTE IM
KEY ACCOUNT MANAGEMENT
FÜR PROFIS**

INTERAKTIV & INDIVIDUELL

NOTE 1,0
Teilnehmerbewertung
2020/2021

PROF. DR. DIRK ZUPANCIC
FÜHRENDER EXPERTE FÜR KAM IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM,
HABILITIERTER PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT ST. GALLEN

KAM ALS STRATEGISCHER WETTBEWERBSVORTEIL – GERADE JETZT

Key Account Management (KAM) ist ein „reifes“ Management- und Vertriebsthema. Die grundsätzliche Idee, die wichtigsten Kunden eines Unternehmens fokussiert und aufwändig zu betreuen, um sie nicht zu verlieren und mit ihnen zu wachsen, ist mehr als 30 Jahre alt. Seitdem haben sich viele KAM-Praktiken etabliert und es besteht eine profunde Wissensbasis.

Dennoch und auch gerade jetzt entwickelt sich auch das Thema KAM weiter. Für erfahrene Key Account Manager*innen und Vertriebsleiter*innen haben wir ein Konzept entwickelt, das genau hier ansetzt: „KAM Reloaded“. Wir geben nur einen kurzen Überblick über die Grundlagen, um alle Teilnehmenden auf den gleichen Stand zu bringen. Danach geht es um die neuen, innovativen Akzente im KAM, die Sie und Ihre Unternehmen auf den aktuellsten Stand bringen. Natürlich berücksichtigen wir die aktuelle Pandemie sowohl inhaltlich als auch methodisch mit einem virtuellen Format.

GUTE GRÜNDE FÜR IHRE TEILNAHME

DIGITAL UND INTERAKTIV

In 5 Online-Workshops erfahren Sie alles zu neuen, innovativen Akzenten im KAM. Mit Ihrem Mikrofon, gegebenenfalls einer Webcam sind Sie aktiv im Live-Workshop mit dabei.

EXPERTISE AUF DEN PUNKT

Kompakte Wissensvermittlung von DEM KAM-Experten. Vor jedem Modul bekommen Sie ein Briefing mit Reflexionsfragen zur Vorbereitung. Fragen können Sie vorab an den Trainer senden.

INDIVIDUELLER PRAXISBEZUG

Sie trainieren im kleinen Kreis mit maximal 15 Teilnehmer*innen. Dies ermöglicht intensives Arbeiten und individuelle Antworten auf Ihre Fragen. Nutzen Sie die Chance, Ihre individuellen Herausforderungen zu besprechen.

UMFASSENDES ZUSATZMATERIAL

Alle Vorträge werden aufgezeichnet – sollten Sie an einem der Termine verhindert sein, erhalten Sie die Aufzeichnung im Nachgang. Zusätzlich zu den Vortragsunterlagen erhalten Sie Zusatzmaterial u.a. in Form von Artikeln zu ausgewählten Themen.

SIE SPAREN ZEIT UND REISEKOSTEN

Die Anreise entfällt und Sie schalten sich bequem aus dem Homeoffice zu oder wo immer Sie oder Ihr Bildschirm sich gerade befinden. Alles was Sie brauchen ist ein PC mit Ton und stabiler Internetverbindung.

ZERTIFIKAT

Für Ihre Teilnahme erhalten Sie ein detailliertes Zertifikat vom Trainer unterzeichnet.

ABLAUF IHRER WEITERBILDUNG

MODUL 1: GRUNDLAGEN DES KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Montag, 13. September 2021, 11.00 – 13.00 Uhr

THEMEN

- Grundlagen des KAM
- St. Galler KAM-Konzept
- Individuelle Standortbestimmung
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE

- Schaffung einer gemeinsamen Basis aller Teilnehmenden
- Bestimmung des eigenen Status Quo

MODUL 2: ANALYSE UND STRATEGIEPLANUNG

Dienstag, 14. September 2021, 11.00 – 13.00 Uhr

THEMEN

- Strategisches Denken und Handeln für Key Account Manager*innen
- Ziele setzen und verfolgen
- Kreativität im KAM: Canvas-Methoden im Einsatz
- Große Potenziale im KAM ausschöpfen
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE

- Erlernen des strategischen Arbeitens im KAM
- Kreative Methoden erfolgreich einsetzen

MODUL 3: FÜHRUNG VIRTUELLER KAM-TEAMS

Freitag, 17. September 2021, 11.00 – 13.00 Uhr

THEMEN

- Von Verkauf an Schlüsselkunden zu echtem Leadership
- „Sinn“-voll führen und ein KAM-Team begeistern
- Führungstools und Instrumente
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE

- Erlernen der virtuellen Führung im KAM
- Kennenlernen von Tipps/Tricks der Führung ohne Vorgesetztenfunktion

„Sehr gutes Seminar für neue und für bereits erfahrene Key-Account-Manager*innen. Durch das Seminar habe ich ein klareres Bild erhalten, wie sich das KAM wirkungsvoller entfalten kann, welche Rolle das KAM im Unternehmen spielt und welche Erwartungen gestellt werden können sowie welche Erwartungen zu erfüllen sind.“

JULIAN DIPPOLD, WERTGARANTIE BETEILIGUNGEN GMBH

ABLAUF IHRER WEITERBILDUNG

MODUL 4: DIGITALISIERUNG IM KAM

Mittwoch, 22. September 2021, 11.00 – 13.00 Uhr

THEMEN

- Die Zukunft des KAM in digitalen Zeiten
- Social Selling und KAM
- CRM – das neue Pflichtprogramm
- KAM und Plattformen
- Wirksame digitale KAM-Tools
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE

- Verstehen, wie sich KAM zukünftig verändern wird.
- Lösungen kennen, wie man sich selbst bestmöglich positionieren sollte

„Mit dem Training erlebt man an allen Stellen und jederzeit (s)eine Bestätigung über sein eigenes Wirken als KAM!“

THOMAS HALBRITTER, PD.MEDIENLOGISTIK GMBH

MODUL 5: INTERNE VERANKERUNG DES KAM

Donnerstag, 23. September 2021, 11.00 – 13.00 Uhr

THEMEN

- Agile KAM-Implementierung und Führung
- Interne Kommunikation und Verankerung des KAM
- Die Rolle des Top-Management
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE

- Erkennen, welche Stärken und Schwächen die eigene Organisation im KAM hat
- Nötige Veränderungen anstoßen und umsetzen

„Sehr guter Überblick als Einstieg aber auch als Refresh.“

STEVEN SCHÖNKE, VNG HANDEL & VERTRIEB GMBH

„Super sympathisch und sehr elegant in dem Format gelöst. Es ist aus meiner Sicht und Erfahrung nicht ganz einfach eine Session virtuell durchzuführen. Spitze gemacht.“

ANDY SCHLEGEL, VALUE AG

IHR TRAINER

PROF. DR. DIRK ZUPANCIC ist habilitierter Privatdozent an der Universität St. Gallen. Er hat das St. Galler Key Account Management Konzept entwickelt und begleitet Unternehmen seit mehr als 20 Jahren bei der Analyse, Konzeption und Implementierung oder der Optimierung ihrer KAM-Strukturen. Sein Ziel ist der Erfolg seiner Kunden mit ihren wichtigsten Kunden, den Key Accounts.

Er ist regelmäßiger Autor von Büchern, Fachartikeln, Forschungsberichten und sehr aktiv in den sozialen Netzen. Er ist Beirat verschiedener Unternehmen und Mitherausgeber der Marketing Review St. Gallen.

Jetzt online anmelden
www.euroforum.de/kam-reloaded



IHRE INVESTITION: 1.200 € p.P. zzgl. MwSt.

5 Module à 2 Stunden. Im Preis sind umfassende digitale Seminarunterlagen sowie ergänzende Artikel und weiteres Material enthalten.

Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter: www.euroforum.de/agb

TECHNISCHER ABLAUF UND SYSTEMANFORDERUNGEN

Das Online-Training findet im Internet, live und interaktiv statt (Zoom-Software, Teilnahme auch browserbasiert möglich). Als Teilnehmer nehmen Sie von verschiedenen Orten aus an Ihrem Endgerät teil, das über Kamera und Ton verfügt. Sie sehen Präsentationsunterlagen und hören den Vortrag unseres Trainers über Internet-Telefonie (VoIP) oder die klassische Telefonverbindung. Zoom unterstützt neben allen gängigen PC-Mikrofonen oder Lautsprechern auch die Einwahl über das Telefon. Allerdings ist das Arbeiten mit PC-Headset bei Trainings deutlich komfortabler. Sie benötigen eine stabile Internetverbindung. Folgende Browser sind beispielhaft unter Windows möglich: Internet-Explorer ab Version 8.0, Mozilla Firefox, Google Chrome. Vor dem Online-Training erhalten Sie eine Einladung mit einem Zugangslink und einer #Meeting-Kennnummer sowie die Möglichkeit für einen Technik-Check. Für die Teilnahme über mobile Endgeräte empfehlen wir die Zoom-App.

IHR PLUS

Als Teilnehmer unserer Euroforum Veranstaltungen erhalten Sie von uns den Handelsblatt Business Zugang für 3 Monate kostenfrei. Das Angebot endet automatisch. Sie erhalten die Zugangsinformationen per E-Mail von der Handelsblatt GmbH. Zu diesem Zwecke leiten wir Ihre Kontaktdaten an die Handelsblatt GmbH weiter. Diesem kostenfreien Service können Sie natürlich jederzeit widersprechen.

NEWSLETTER

Abonnieren Sie den monatlichen E-Mail Newsletter und erhalten Sie aktuelle und interessante Informationen zu Ihren Schwerpunktthemen:
www.euroforum.de/newsletter

[P1107889]

LIVE-ONLINE-TRAINING

13., 14., 17., 22. und 23. September 2021,
jeweils 11.00 – 13.00 Uhr

KAM-RELOADED

Begrenzte Teilnehmerzahl | Max. 15 Personen

INFOLINE

+49 211 88743-3346

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Kundenberatung und Anmeldung

Sabine Bock
anmeldung@euroforum.com



Inhalt und Konzeption

Claudia Boerl
Training Production Lead
c.boerl@handelsblattgroup.com



www.euroforum.de/kam-reloaded