
KURSBESCHREIBUNG

CHV047 – KAM Key Account Management

Kursziel

Die Anforderungen an einen Key Account Manager bei der ABB sind vielschichtig und hoch anspruchsvoll. Der Kunde möchte einen „Trusted Advisor“, welcher sein Geschäft versteht und weiterbringt. Das Training ist darauf ausgelegt, dass Sie die moderne Form von KAM kennenlernen und anhand von konkreten ABB spezifischen Vorgehensweisen ihre eigene Arbeit als KAM weiter professionalisieren können.

Wesentliche Lernziele

Nach Abschluss des Kurses sind Sie in der Lage

- den ABB Key Account Management Ansatz in Ihre tägliche Arbeit zu integrieren
- moderne Aspekte des KAM vom klassischen Verkauf zu unterscheiden
- die Rolle als „Trusted Advisor“ mit Ihren Kunden weiter auszubauen
- Ihr Key Account Management Wissen in konkreten Beispielen anzuwenden.

Profil der Teilnehmenden

Key Account ManagerInnen, Key Account Team-Mitglieder, VerkaufsmanagerInnen und weiteres Verkaufspersonal der ABB

Voraussetzungen

Funktion entsprechend „Profil der Teilnehmenden“ und Grundkenntnisse im Verkauf

Inhalte

- ABB Strategie und Key Account Management
- Rolle und Mindset des „Trusted Advisors“ – Konsequente Umsetzung des Beratungsansatzes
- Aufbau von Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Vertrautheit
- Planung im Key Account Management: Analyse und Entwicklung einer Strategie mit Fokus Wachstum
- Nachhaltige finanzielle Entwicklung eines Key Accounts
- Begleitung als Businesspartner mit wirkungsvollen Angeboten
- Controlling von Kundenbeziehungen
- Professionelle Kommunikation in unterschiedlichen Phasen des Key Account Managements

Kursform

Dies ist ein face-to-face Klassenzimmertraining mit mind. 9 und max. 12 Teilnehmenden.

Lernmethoden und Werkzeuge

Referate, Workshops, Gruppenarbeiten mit praktischen Übungen und Simulationsspiel
Bitte bringen Sie einen **Laptop** oder ein Tablet mit, um Zugang zur Kursdokumentation zu haben.

Dauer

2 Tage