



# KEY-ACCOUNT- MANAGEMENT



Begriffsdefinition Key-Account-Management

Grundlagen - Key-Account-Managements (**KAM**)

Das Profil des Key-Account-Managers

**KAM** mehr als nur verkaufen/Die Aufgaben des Key-Account-Managers

Zentrale Erfolgsfaktoren des **KAM**

Analyse als Voraussetzung für erfolgreiches **KAM**

Verantwortung und Aufgaben in der **KAM**-Struktur

Innerbetriebliche Schnittstellenpartner/Funktionen

Key-Account Entwicklungsplan

Key-Account Controlling – Ohne geht's nicht



*gérard*  
workshops & seminare  
www.workshops-seminare.de

# ABLAUF UND FAKTEN

## Einleitung

- Inhalte und Merkmale des Key-Account-Managements

## Begriffsdefinition Key-Account-Management

- Key-Account-Management – Was ist das überhaupt?

## Grundlagen - Key-Account-Management (KAM)

### Das Profil des Key-Account-Managers

- Die Anforderungen und Kompetenzen des Key-Account-Managers
- Weitere wichtige Merkmale eines Key-Account-Managers

### KAM mehr als „nur“ verkaufen - Aufgaben des Key-Account-Managers

- Die Aufgaben eines Key-Account-Managers
- Innerbetriebliche Schnittstellenpartner / Funktionen

### Zentrale Erfolgsfaktoren des Key-Account-Managements

- Erfolgsfaktoren für eine Key-Account - Beziehung
- Gemeinsam erfolgreich – Die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Strategische Faktoren
- Aktionelle Faktoren
- Elementare Voraussetzungen für den Einstieg in das KAM

### Analyse als Voraussetzung für erfolgreiches KAM

- Analyse bestehender Kundenstrukturen

### Planungstechniken zur selbstständigen Kundenanalyse

- Die Altersstrukturanalyse
- Die ABC-Kundenstruktur-Analyse
- Die Kunden-Portfoliotechnik
- Der Kunden-Klassifikationsschlüssel
- Die Kundenwert-Analyse
- Die Kunden-Scoring-Modelle

### Verantwortung und Aufgaben in der KAM-Struktur

- Der Einstieg in das Key-Account-Management
- Persönliche Faktoren der Schlüssel zum Key-Account
- 10 essentielle Fragen zur Analyse der Sourcing Committees oder Buying Center.
- Gefahren des Key-Account-Managements

### Innerbetriebliche Schnittstellen-Partner / Funktionen

- Ausrichtung an der Struktur und den Zielen des eigenen Unternehmens und der Key-Accounts

### Key-Account Entwicklungsplan

- Wann ist die Entwicklung eines potentiellen Key-Account Managements sinnvoll?

### Key-Account-Controlling – Ohne geht's nicht

- Key-Account-Controlling im KAM-Leistungsprozess
- Weitere Kennzahlen die zur Bestimmung der Rentabilität eines Key-Accounts herangezogen werden können

### Schlussbemerkung

### Tages-Clearing

