Key-Account-Management

- Verkauf, Einkauf, Marketing

Einkauf, Marketing, Verkauf

Themen dieses Seminares sind:

- Begriffsdefintion Key-Account-Management
- Grundlagen Key-Account-Management
- Das Profil des Key-Account-Managers
- KAM ist 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

-

Informationsflyer Key-Account-Management (619,78 KiB)

Seminaranfrage