Key-Account-Manager IHK (SGD)

Kurzbeschreibung

Du betreust wichtige Kund:innen, willst Beziehungen stärken und Prozesse optimieren? Diese Online-Weiterbildung zeigt dir, worauf es im Key-Account-Management wirklich ankommt.

Kursinhalte

Freiwilliges Repetitorium

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Verhandeln und Kommunikation

Grundlagen

- Das Modell des Key-Account-Managements
- Kundenorientierung
- Key-Account-Auswahl
- Organisation
- Marktforschung

Analytisches Key-Account-Management

- Kundenanforderungen
- Buying-Center-Analyse
- Gesprächspartner einschätzen mit INSIGHTS MDI®
- Markt des Key-Accounts

Strategisches Key-Account-Management

- Status der Beziehung zum Key-Account
- Der Key-Account-Entwicklungsplan



Auf einen Blick

Vollzeit: 2,8 Monate
Teilzeit: 5,0 Monate
Abschluss: Abschlusszeugnis, IHK-Zertifikat

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education

- Ressourcen
- Planzahlen

Operatives Key-Account-Management

- Umsetzung mit dem Key-Account
- Anwendung der Marketinginstrumente
- Verhandeln mit dem Key-Account
- Ziel- und Erfolgskontrolle

Voraussetzungen

Kursteilnahme

- Du solltest über erste Berufserfahrung in diesem Themengebiet verfügen.
- Ein freiwilliges, kostenloses Repetitorium bringt alle Teilnehmenden auf den gleichen Wissensstand.

Technik

- Du brauchst einen Standard-Multimedia-PC mit Windows, Internetzugang und aktuellem Browser.
- Unser Tipp: Das optimale Lernerlebnis erreichst du in der Kombination von SGD-App (Handy) mit PC bzw. Laptop oder Tablet.

Materialien

- Studienmappe
- 13 Studienhefte
- Lernprogramme zu Präsentationstechniken
- Webbasierte Potenzialanalyse INSIGHTS MDI®
- Zugang zum SGD-OnlineCampus

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education

Zertifizierte Qualität

Alle unsere Weiterbildungen sind durch die **Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU)** zugelassen und nach **AZAV zertifiziert**. Damit erfüllen sie die hohen Standards an das Online-Lernen.

ZFU-Nummer: 7508925

AZAV-Nummer: 415/0131/26

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education