

Key-Account-Manager IHK (ILS)

Kurzbeschreibung

Stärke deine Fähigkeiten im Umgang mit Schlüsselkunden: Die Online-Weiterbildung zeigt dir, wie du erfolgreiches Key-Account-Management professionell umsetzt.

Kursinhalte

Freiwilliges Repetitorium

- ✓ Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- ✓ Verhandeln und Kommunikation

Grundlagen

- ✓ Key-Account-Management-Modell
- ✓ 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: IHK-Zertifikat

Seminare: 2

- ✓ Ressourcen
- ✓ Planzahlen

Operatives Key-Account-Management

- ✓ Umsetzung mit dem Key-Account
- ✓ Anwendung der Marketing-Instrumente
- ✓ Verhandeln mit dem Key-Account
- ✓ Ziel- und Erfolgskontrolle

Voraussetzungen

Berufserfahrung

- ✓ Sie sollten über erste Berufserfahrung in diesem Themengebiet verfügen.

Wissensstand

- ✓ Ein Repetitorium im Vorfeld hilft, Teilnehmer auf vergleichbaren Wissensstand zu bringen.

Materialien

- ✓ 13 Studienhefte
- ✓ 1 Online-Training "Präsentationstechniken"
- ✓ Kostenfreie webbasierte Potenzial-Analyse INSIGHTS MDI® für Vertriebsmitarbeiter

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: 7513525

AZAV-Nummer: 123/3018/2024