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

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education

- 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

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education

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: 123/2746/26

Copyright © 2026 | Klett Corporate Education