

Schad

Marketing & Sales Management



Projektbeispiel: Seminarreihe für Key Account Manager

Seminarziele

Wertschöpfung – Mehrwertorientierung - Überzeugung

Den Wertbeitrag, inklusive Risiken der Key Account Tätigkeit als Teil der Unternehmensentwicklung verstehen und anwenden können.

Einsatz von Nutzen- und Mehrwertargumentation im Kundendialog intensivieren.

Den eigenen Auftritt optimieren: angebotene Leistung überzeugend, professionell und abschlussstark kommunizieren.

Seminarprogramm

Module	Titel	Inhalte (Auszug)
1.	Einfluss des KAM auf den Wert des Unternehmens	<ul style="list-style-type: none"> • ROI, Working Capital, Zahlungsziele, Risiken • Preis- und Mengeneffekte • Kundenentwicklungsplan • Sichtweise von Hersteller und Handel/Kunde
2.	Der Verkaufsprozess Das 3P-Modell der Mehrwertargumentation	<ul style="list-style-type: none"> • Barrieren und Beschleuniger im Verkaufsprozess • Produkt (Sortiment) • Prozess • Profit
3.	Kundenklassifikation und Jahresgespräche	<ul style="list-style-type: none"> • Alternativen zur ABC-Klassifikation • Aufbau von Expertenwissen • (Mehr-)Wertorientiertes Verkaufen • Jahresgespräche (Vorbereitung & Struktur) • Problem- vs. Potenzialorientierung
4.	Professionell und überzeugend präsentieren	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Struktur der Präsentation • Einstieg und Abschluss • Körpersprache & Sicherheit

Leistungen

Seminar Key-Account Management	
Konzepterstellung	Briefing mit dem Auftraggeber, Methodeneinsatz, Agendasetting, laufende Abstimmung mit dem Auftraggeber
Vorbereitung	Materialplanung, Abstimmung Programm und Logistik mit dem Tagungsort, Dokumentenvorbereitung (1 Seminarordner pro Teilnehmer), Teilnehmereinladung mit Vorbereitungsaufgabe
Durchführung	Persönliche Durchführung: 1 Referent vor Ort Dauer: Module 1-3 je 1 Tag Modul 4: 2 Tage Die Module können auch einzeln gebucht werden
Nachbereitung	Dokumentation, Zusammenfassung und Übermittlung der Ergebnisse

Unternehmensentwicklung mit Marketing- und Vertriebsmanagement



Strategisches Marketing & Verkauf



Seminare & Workshops



Business Development Beratung



Interim Lösungen



Business Facilitation

www.schadmanagement.de

Sophie Schad (Dipl. Betriebswirtin lic.oec. HSG)

Lukas Schad (Dipl. Betriebswirt lic.oec. HSG)

In Geestland: Neuenwalder Str. 9, 27607 Geestland

Tel: 04743 / 27 86 98

In Bremerhaven: t.i.m.e. port 3, Barkhausenstr. 4, 27568 Bremerhaven

Tel 0471 / 30 94 60 36

info@schadmanagement.de