

Key Account Management (KAM)

Zielgruppe

Alle Keyaccountmanager, Marketingmanager, technischen Managers und andere Mitarbeiter, die eine detaillierte Einführung in das moderne Key Account Management benötigen und Ihr Wissen über das Management von Kunden erweitern wollen.

• Zielsetzung

Die Grundlagen und Details des Key Account Management und dessen praxisnahe Umsetzung erlernen:

- Warum key account management (KAM)?
- Grundlagen des KAM
- Partnerschaften und Relationship marketing
- Key relationship development
- Käufer- und Verkäuferperspektive (Markt und Kunden verstehen)
- Key Accounts definieren und auswählen
- Key account-Analyse
- Kundenprofitabilität messen
- Key account-Organisation und -Mitarbeiter
- Implementierung des KAM
- Der KAM-Prozess in der Praxis

Methodik

Die Teilnehmer lernen durch Vortrag, Beispiele, Minifälle und praktizieren das Gelernte in Fallstudien und am Beispiel der täglichen Arbeit mit realen Projekten.

(2 Tage)

Alle Programme können gerne bedarfsorientiert angepasst werden.

Kontakt:

Thomas Blume

MTAC GmbH

Plankgasse 26

50668 Köln

Tel.: +49 (0)221-270-70763

• Email: tb@mtac.de