

Key Account Management

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Was bringt es mir?

Key Account Management (KAM) ist eine wichtige Strategie für Unternehmen, um den Umsatz mit ihren wichtigsten Kunden zu maximieren und langfristige, profitable Beziehungen zu pflegen.

Ein effektives KAM kann:

- die Kundenbindungsrate und die Kundentreue steigern.
- durch massgeschneiderte Kundenstrategien das Umsatzwachstum steigern.
- die Zusammenarbeit und Abstimmung zwischen den Abteilungen verbessern.
- das Unternehmen durch das Angebot massgeschneiderter Lösungen für Grosskunden gut für den Wettbewerb positionieren.

Diese umfassende Learning Journey vermittelt Key Account Managern ein fundiertes Verständnis für die strategische Bedeutung des KAM. Sie lernen die Werkzeuge und Methoden kennen, um solide Geschäftspläne zu erstellen und auszuführen, was nachhaltiges Geschäftswachstum und Kundenzufriedenheit gewährleistet.

Wer sollte teilnehmen?

Key Account Managers.

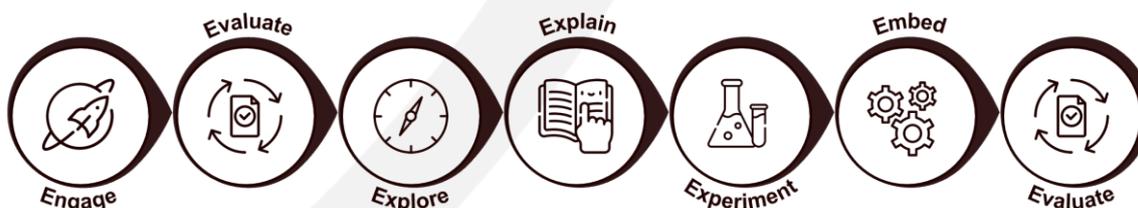
Gut zu wissen:

Unternehmen mit gut strukturierten Key Account Management-Programmen können den Umsatz mit strategischen Kunden um

20-30 % steigern.

Cegos Lernkonzept

Wir verwenden das ganzheitliche und dynamische Cegos Lernkonzept, um Learning Journeys aufzubauen, die mehr als nur ein Bewusstsein für Kompetenzen und Fähigkeiten entwickeln.



Jede Journey bringt die Lernenden dazu, über das reine Wissen hinaus zu lernen, Schritt für Schritt zu erforschen, zu experimentieren und das Gelernte zu verankern, indem sie ihre Fähigkeiten in Leistung umsetzen.

Key Account Management

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.

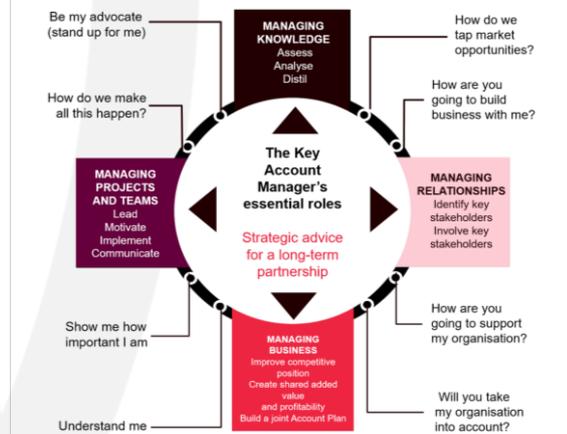


Durch das Absolvieren dieser Learning Journey werden die Teilnehmenden:

- Ihr Verständnis für die zentrale Rolle des KAMs und dessen Auswirkungen auf das Unternehmen vertiefen.
- Eine gründliche Analyse des Geschäftsumfelds durchführen und die Bedürfnisse ihrer wichtigsten Kunden erkennen.
- Effektive, auf die individuellen Kundenanforderungen zugeschnittene Geschäftspläne entwerfen und umsetzen.
- Ihre Fähigkeiten im Beziehungsmanagement sowohl intern als auch mit Grosskunden verbessern, um eine nahtlose Zusammenarbeit und den gemeinsamen Erfolg sicherzustellen.
- Wesentliche KAM-spezifische Projektmanagementfähigkeiten erwerben.

#MAKINGADIFFERENCE

Ein erprobtes Modell:



Digital Learning:

- [Wie man eine überzeugende Verkaufspräsentation erstellt](#)
- [Dauerhafte Kundenbeziehungen](#)
- [Kundenbeziehungen: Kundentreue entwickeln](#)

Lernformate:



Blended Learning zugänglich [LearningHub](#).



Kann in **Präsenz und/oder virtuell** erfolgen, wie es Dir und deinen Teilnehmenden am besten passt.

Dauer: Gesamte Lerndauer 28 Std.



12 Stunden angeleitetes Lernen.



16 Stunden selbstgesteuertes Lernen und Lernen am Arbeitsplatz.

REF: KAM

www.cegos.ch | info@cegos.ch

„Der Weg vom Schmetterling zum Diamanten.“

#TIL
Today I Learned