

# Ausbildung zum Top-Key-Account-Manager

Strategien und Erfolgsinstrumente für das professionelle Management von Schlüsselkunden in digitalen Zeiten

## Sechs Themenmodule mit Workshops, Gruppenarbeit und Einzelcoaching

- > Entwicklung wettbewerbsdifferenzierter Strategien
- > Wachstumspotenziale von Schlüsselkunden erkennen und ausschöpfen
- > Key-Account-Management im Multi-Channel-Vertrieb
- > Einsatz von value-orientierten Strategien zur Positionierung des KAM
- > Professionelles Beziehungsmanagement und Networking
- > Digitale Verhandlungsführung
- > Preisverhandlungen mit Profi-Einkäufern erfolgreich führen

**NEU:  
LIVE-SKYPE-SESSION  
MIT PROFI-EINKÄUFER**

## IHRE REFERENTEN



**Peter von Quernheim**  
Dipl.-Betriebswirt –  
Key-Account-Management-Experte



**Norbert Weisshaar**  
Verkaufstrainer,  
Experte für digitales Verhandeln

## STIMMEN ZUM REFERENTEN

### „Perfekte Veranstaltung!“

Die Veranstaltung hat alle Erwartungen mehr als übertroffen – der Referent hat es mehr als verstanden, die theoretischen Komponenten sehr anschaulich und praxisnah vorzutragen.  
F. Johannsen, WIBU-GmbH

### „Interessant und hilfreich!“

Eine sehr kurzweilige, super interessante und hilfreiche Veranstaltung für die Praxis.  
T. Vennenbernd, Deutsche Sinalco Markengetränke GmbH & Co. KG

# SEMINARBESCHREIBUNG

Der langfristige Unternehmenserfolg hängt entscheidend von den Geschäftsbeziehungen zu Schlüsselkunden ab. Key-Account-Manager sind wichtige Kompetenzträger. Sie haben tiefe Einblicke in das Entscheidungs- und Einkaufsverhalten der Verhandlungspartner auf Großkundenseite.

Nachhaltige Kundenbindung gelingt jenen Key-Account-Managern, die in der Lage sind, ihr Unternehmen, dessen Leistungen und letztlich sich selbst als Berater zu positionieren. Diese deutliche Differenzierung vom Wettbewerb schafft enorme Vorteile.

Erfolgreiches Key-Account-Management, strategische Planung und Positionierung, eine perfekte Vorbereitung, auch auf sehr schwierige Gespräche, und die individuell richtige Verhandlungsstrategie lassen sich trainieren.

## IHR NUTZEN

**In diesem Seminar lernen Sie:**

- > die strategische Positionierung des KAM im Wettbewerb.
- > den Aufbau funktionierender Beziehungen zu Entscheidern von Buying-Centern.
- > stimmige Konzepte für den professionellen Ausbau des Geschäfts mit Schlüsselkunden.
- > praktische Tools für langfristiges Management von Schlüsselkunden.
- > wirksame Kommunikations- und Verhandlungsstrategien für Key-Account-Manager.
- > die Umsetzung von Budget- und Umsatzzielen in konkrete Pläne für Preismaßnahmen.
- > digitales Verhandeln über Skype, Videokonferenzen und Plattformen.
- > taktisches und strategisches Konditionen- und Preismanagement.
- > Verhandeln mit mehreren Personen auf beiden Seiten.

## METHODE

Der Lehrgang ist in sechs Module unterteilt. Lerneinheiten und praxisorientierte Workshops mit Gruppen- und Einzelcoaching wechseln ab. Praxisbeispiele ergänzen das Seminarprogramm.

## MIT QUALIFIKATIONS-ZERTIFIKAT „GEPRÜFTER KEY-ACCOUNT-MANAGER“

Als Teilnehmer haben Sie die Gelegenheit, am Ende des Lehrgangs einen Abschlusstest zu absolvieren und somit das Zertifikat „Geprüfter Key-Account-Manager“ zu erhalten.

## ZEITLICHER RAHMEN

<b>9.00</b>	Beginn des Seminartages
<b>12.30</b>	Gemeinsames Mittagessen
<b>17.00</b>	Ende des Seminartages

### Get-together:

Management Forum Starnberg lädt am Abend des ersten Tages herzlich ein zum Dialog mit der Seminarleitung und den Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

## KOOPERATIONSPARTNER

***DVMA*** Deutsche  
Vertriebsmanagement-Akademie

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti  
Konferenz-Managerin

*„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“*

Tel. +49 8151 2719-43  
doris.lichti@management-forum.de



## IHR REFERENT



### Peter von Quernheim

studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als Dipl.-Betriebswirt. Er war 17 Jahre in verschiedenen Verkaufsfunktionen sowie Vertriebsführungspositionen tätig, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. In Deutschland zählt Peter von Quernheim zu den Spitzen-Verkaufstrainern. Zu seinen Spezialgebieten gehört die Aus- und Weiterbildung von Key-Account-Managern.

## Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Referenten
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

## Modul 1: Anforderungen an den professionellen Key-Account-Manager 4.0

- > Rolle und Position des Key-Account-Managements im Unternehmen
- > Erwartungen/Anforderungen der Schlüsselkunden an professionelle Key-Account-Manager
- > Positionierung des Key-Account-Managements im Multi-Channel-Vertrieb
- > Bedeutung der Digitalisierung

## Modul 2: Entwicklung schlagkräftiger Vertriebsstrategien für Key-Accounts

- > Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch value-orientierte KAM-Strategien
- > Professionelle Bindung von Schlüsselkunden durch mehrwertorientierte Konzepte
- > Erkenntnisse aus der Gehirnforschung zum Aufbau von Beziehungen

## Modul 3: Entwicklung von Schlüsselkunden

- > Durchführung von Kunden-Potenzialanalysen für den Aufbau individueller Strategien
- > Tools und Checklisten für die richtige Auswahl langfristiger Wachstumsstrategien
- > Analyse der Entscheidungs- und Einkaufsprozesse von Schlüsselkunden
- > Spezialwissen für ein erfolgreiches Beziehungsmanagement und Networking

## Modul 4: Wirksame Kommunikations- und Verhandlungsstrategien für KAM

- > Perfekte Vorbereitung auf Verhandlungen mit anspruchsvollen Schlüsselkunden
- > Aufbau value-orientierter Verhandlungsstrategien und -konzepte

- > Strukturierte Vorteilsargumentation nach dem 6-Phasen-Modell
- > Aufbau schlüssiger Argumentationsketten anhand von Mehrwerten
- > So bereiten sich Profi-Einkäufer auf Verhandlungen mit Key-Account-Managern vor
- > Die richtige Entschlüsselung der Verhandlungsmotive von Entscheidern und Gesprächspartnern
- > Techniken für die Verhandlungsführung mit mehreren Einkaufsentscheidern
- > Buying-Center vs. Selling-Center – Verhandeln mit mehreren Personen auf beiden Seiten

## Modul 5: Digitales Verhandeln im Key-Account-Management 4.0

- > Die veränderte Verhandlungskompetenz des Key-Account-Managers im virtuellen Umfeld
- > Aufbau von Verhandlungssouveränität durch professionellen Einsatz von Online-Medien
- > Wie Einkäufer Intransparenz zu ihrem Vorteil nutzen (inkl. Workshop)
- > Verhandlungspartner-Profilierung
- > Verhandlungs-Resilienz im digitalen/analogen Umfeld (Übungen zur Selbstreflexion)
- > Key-Accounts treffsicher „lesen“ und verhandlungstechnisch spiegeln
- > In Online-Verhandlungen mit Value-Stories zündende Kaufgründe auslösen (inkl. Workshop)
- > Erfolgsstrategien und Taktiken für Telkos, Skype- und Videokonferenz (**Live-Skype-Session mit einem Industrie-Einkäufer**)

**Praxisreferent: Norbert Weisshaar**

## Modul 6: Strategisches und taktisches Konditionen- und Preismanagement

- > Umsetzung von Budget- und Umsatzzielen in konkrete Preismaßnahmenpläne für Key-Accounts
- > Aufbau einer mehrstufigen Verhandlungsstrategie im Preiswettbewerb
- > Professionelle Durchsetzung von Preiszielen gegenüber Profi-Einkäufern
- > Tipps und Tricks für Preis- und Konditionenverhandlungen

## IHR PRAXISREFERENT



### Norbert Weisshaar

studierte Betriebswirtschaft. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Verkaufsleiter und Gesamtvertriebsleiter in internationalen Unternehmen. Schwerpunkt seiner Tätigkeit als qualifizierter Verkaufstrainer sind anspruchsvolle Preisverhandlungen im digitalen Umfeld. Zu seinen Kunden zählen namhafte Unternehmen wie Adidas, Deutsche Post, Lufthansa, Schott, Sto, Swarovski, Teekanne, Voith und Wolf.

# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Außendienstmitarbeiter, Großkundenverkäufer, Key-Account-Manager, Gebietsverkaufsleiter, Verkaufsleiter und Topverkäufer, die das Key-Account-Management mitgestalten.

## ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de  
> **per Internet:** www.management-forum.de/kam > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das dreitägige Seminar beträgt € 2.195,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMINE UND ORTE

**Montag, 23. September bis Mittwoch, 25. September 2019 in Düsseldorf:** Leonardo Royal Hotel Düsseldorf-Königsallee, Graf-Adolf-Platz 8-10, D-40213 Düsseldorf, Tel.: +49 211 3848-0, Fax: +49 211 3848-390, E-Mail: info.royalduesseldorf@leonardo-hotels.com, Internet: www.leonardo-hotels.com/leonardo-royal-hotel-duesseldorf-koenigsallee, Zimmerpreis: € 89,- bis 169,- inkl. Frühstück

**Montag, 11. November bis Mittwoch, 13. November 2019 in Frankfurt/M.:** relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, D-60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, Fax: +49 69 95778-878, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 115,- inkl. Frühstück

**Mittwoch, 4. März bis Freitag, 6. März 2020 in München:** Holiday Inn Munich – Westpark, Albert-Rosshaupter-Straße 45, D-81369 München, Tel.: +49 0 89 411 113 0, Fax: +49 0 89 411 113 599, E-Mail: info.wp@himuc.com, www.holidayinn.com/munichwestpark, Zimmerpreis: € 118,- inkl. Frühstück

**Dienstag, 24. November bis Donnerstag, 26. November 2020 in Düsseldorf:** Holiday Inn Düsseldorf City Toulouser Allee, Toulouser Allee 5, D-40211 Düsseldorf, Tel.: +49 211 2054110-0, E-Mail: info@hi-dus-city.de, www.ihg.com, Zimmerpreis: € 139,- inkl. Frühstück

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten

## REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

## MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

## INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot.

Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Telefon: +49 8151 2719-0, E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax: +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/kam](http://www.management-forum.de/kam)



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für den  
Zertifikats-Lehrgang zum  
**Top-Key-Account-Manager**

- 23.-25. September 2019 in Düsseldorf
- 11.-13. November 2019 in Frankfurt/M.
- 4.-6. März 2020 in München
- 24.-26. November 2020 in Düsseldorf

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Franziska Jeck  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden