

IC MANAGEMENTFORUM

 22.01.2019

 Courtyard Linz



# KAM EXCELLENCE

KEY ACCOUNT MANAGEMENT MIT SYSTEM

## ZIELGRUPPE:

Führungskräfte im Vertrieb  
Vertriebsverantwortliche  
Key Account Manager  
Channel Sales Manager

**ANMELDUNG**

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 14. Dezember 2018

*Revitalisieren Sie Ihr KAM System mit unserem 10 Stufen Programm! Inklusive Methoden aus der Verkaufspsychologie + Anleitungen zur professionellen Gesprächstechnik!*



**Michael Cetinkan**

Michael Cetinkan ist studierter Wirtschaftssoziologe und Sales Excellence Experte. Seit 2017 führt er die Vertriebsagenden als Head of Sales bei Interconnection Consulting.



**Panorea Kaskani**

Panorea Kaskani ist Diplom Psychologin und Expertin im Bereich Neuromarketing. Seit 2017 verantwortet sie bei Interconnection Consulting die Bereiche Neuromarketing und Lead Generation.

**Interconnection Consulting:** ist ein internationales Marketing und Trainingsinstitut mit Büros in Wien, Buenos Aires, Lemberg und Bratislava. Wir unterstützen Unternehmen bei der Analyse, der Beratung und Umsetzung von Marketing- und Strategieentscheidungen. Interconnection verbindet Ihr Unternehmen, das Verständnis der Marktsituationen mit der Entwicklung und Umsetzung von Marketingprojekten, Seminaren und Foren.

# EINLADUNG

Wissenswertes und praktische Tools rund um das Thema Key Account Management erwarten Sie beim IC Managementforum KAM Excellence. Wir präsentieren die KAM Excellence Methode, mit der sich höhere Verkaufserfolge erzielen lassen und die eine komplette Anleitung zur systematischen Bearbeitung Ihrer Key Accounts beinhaltet.

Außerdem erhalten Sie in unserem ganztägigen Workshop einen Leitfaden zur systematischen Einrichtung eines erfolgreichen Key Account Management-Systems in Ihrem Unternehmen. Wir stellen Ihnen ein 10 Stufen Programm vor, mit dem Sie Ihre individuelle Strategie zur Bearbeitung Ihrer Key Accounts entwickeln!

## UNSERE THEMEN

KAM EXCELLENCE SYSTEM  
ORGANISATION + STEUERUNG  
LEISTUNGSMANAGEMENT + BEZIEHUNGSPFLEGE  
SYSTEMATISCHE BEARBEITUNG VON KAs  
UMSETZUNG VEREINBARER MASSAHMEN  
CONTROLLING + IMPLEMETIERUNG

Ihre Ansprechpartnerin  
IC Eventmanagement  
Mag. Dominica Niton  
+43 1 5854623-35  
info@interconnectionconsulting.com



Professionelle  
Gesprächstechniken für KAM  
Präsentationstechniken bei KAs  
Verkaufpsychologie:  
Kaufmotive erkennen +  
mit Emotion verkaufen !

## KAM EXCELLECE

WANN: 22.01.2019

WO: Courtyard Marriott  
Europaplatz 2  
4020 Linz

PREIS: € 890


EARLY BIRD Special: 2for1  
2 zum Preis von 1  
bis 14. Dezember 2018

**ANMELDUNG**

## VORTRÄGE

### KAM Excellence: Neue Perspektiven im Key Account Management In 10 Stufen zum erfolgreichen KAM System !

Das Key Account Management ist nicht nur das Herzstück des Kundenmanagements, es ist darüber hinaus ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor eines Unternehmens, der stark von der eigenen Professionalität abhängt. Wir stellen Ihnen das 10 Stufen Programm für KAM vor und analysieren Ansatzpunkte für Ihr Unternehmen.



Organisation  
Steuerung  
Anwendung

### KAM Organisation: Die effektive Methode zur Steuerung Ihrer Key Accounts

Der Erfolg von KAM hängt ganz wesentlich von organisatorischen Maßnahmen ab: Wir zeigen Ihnen, wie man das KAM erfolgreich in das Unternehmen einbindet, die Zuständigkeiten regional und inhaltlich definiert und welche Eigenschaften ein erfolgreicher Key Account Manager mitbringen muss. Inklusiv einer Analyse der Steuerungsebenen und einer Evaluierungsstrategie.

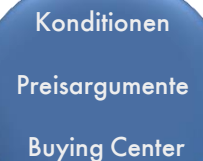


Projekt-  
Management  
Kommunikation  
Evaluierung

### KAM Leistungsmanagement:

#### Preisargumente, Kundenprofitabilität + der Umgang mit Entscheidern

Das Leistungsmanagement zählt zu den Kernparametern eines erfolgreichen KAM. Wir präsentieren ein Analysetool, das markterfolgsbezogene, wirtschaftliche und potentialbezogene Ziele einander gegenüberstellt und das Ressourcenmanagement berücksichtigt. Dabei werfen wir einen Blick auf die Leistungsdifferenzierung im Wettbewerb, sowie auf die Preisargumente und analysieren die Eckpunkte einer erfolgreichen Beziehungspflege.



Konditionen  
Preisargumente  
Buying Center

### KAM Systematisch: Ihr Analysetool zur richtigen Kundenstrategie: Kundenbewertung, -entwicklung und -marketing

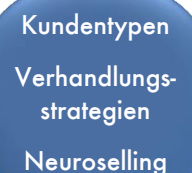
Der Vortrag analysiert Schritt für Schritt die Kernparameter in der Systematischen Bearbeitung von Key Accounts: Von der Potential-, über die Chancen- bis zur Deckungsbeitragsanalyse. Darüber hinaus präsentieren wir Bewertungskriterien für Kunden, sowie Kundenentwicklungspläne und analysieren die Verhandlungsphasen.



Bewertung  
Analyse  
Strategie

### KAM Psychologisch: Neuroselling + Verkaufen mit Herz

Zum Abschluss präsentieren wir aktuelle Verkaufsstrategien: Wir betrachten sowohl die unterschiedlichen Kundentypen, wie auch die Ihnen entsprechenden Verkaufsstrategien und werfen einen Blick auf das aktuelle Thema Neuroselling, das Aufschluss über die Ansprache der richtigen Motive beim Kunden gibt, um Abschlusswahrscheinlichkeiten zu erhöhen und die Kauflust zu wecken!



Kundentypen  
Verhandlungs-  
strategien  
Neuroselling

## PROGRAMM

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Einführung + KAM Excellence
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 KAM Organisation: Die effektive Methode zur Steuerung Ihrer KAs
- 12.00 Mittagspause
- 13.30 KAM Leistungsmanagement:  
Preisargumente, Kundenprofitabilität + der Umgang mit Entscheidern
- 14.30 KAM Systematisch: Ihr Analysetool zur richtigen Kundenstrategie:  
Kundenbewertung, -entwicklung und -marketing
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 KAM Psychologisch: Neuroselling + Verkaufen mit Herz

... inklusive  
3-Gänge Menü  
Pausenverpflegung  
+ elektronische  
Unterlagen

## Kundenstimmen + Referenzen

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebstellers“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch,  
Vertriebsleitung MAICO

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, sowie die Möglichkeit der Selbstreflexion.

Andreas Wind,  
Projekt + Key Account Manager DCCS

