

01.10.2019

HOTEL
IMPERIAL
WIEN



KAM EXCELLENCE

Key Account Management mit System

UNSERE ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb
Vertriebsverantwortliche
Key Account Manager
Channel Sales Manager

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 06. 09.2019

Revitalisieren Sie Ihr KAM System in 10 Stufen.
Inklusive Methoden aus der Verkaufspsychologie
+ Anleitungen zur professionellen Gesprächstechnik.

UNSERE REFERENTEN



Michael Cetinkan. Kundenbeziehungen stehen seit über 10 Jahren im Mittelpunkt seiner Leidenschaft und beruflichen Tätigkeit, derzeit ist er Vertriebsleiter der InterConnection und der Victory Sales Academy.



Panorea Kaskani. Als Neuropsychologin liegt Ihr Schwerpunkt auf der Ergründung von Kauf- und Beziehungsmotiven. Seit 2017 ist sie Konzeptleiterin bei der Victory Sales Academy.



ORGANISATION

Ihre Ansprechpartnerin
Mag. Dominica Niton
t. +43 1 5854623-35
m: info@interconnectionconsulting.com

UNSERE INHALTE

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!

GEGLIEDERT NACH THEMEN

- Das KAM Excellence System
- Organisation + Steuerung
- Leistungsmanagement + Beziehungspflege
- Systematische Bearbeitung von Key Accounts
- Umsetzung vereinbarter Maßnahmen
- Controlling + Implementierung

IHR VORTEIL

- Professionelle Gesprächstechniken
- Präsentationstechniken
- Verkaufspsychologie

ANMELDUNG

**EARLY BIRD SPECIAL
2for1**

2 zum Preis von 1
06. September 2019

KAM EXCELLENCE

WANN: 01.10.2019

WO: Hotel Imperial
Kärntner Ring 16
1015 Wien

VORTRÄGE AM VORMITTAG

Neue Perspektiven im KAM + 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.



KAM Organisation: Die effektive Methode zur Steuerung Ihrer Key Accounts

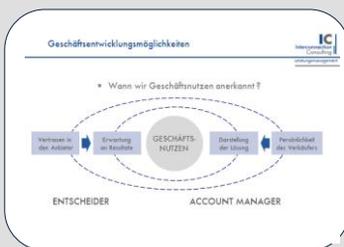
Der Erfolg von KAM hängt ganz wesentlich von organisatorischen Maßnahmen ab: Wir zeigen Ihnen, wie man das KAM erfolgreich in das Unternehmen einbindet, die Zuständigkeiten regional und inhaltlich definiert und welche Eigenschaften ein erfolgreicher Key Account Manager mitbringen muss. Inklusive einer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



VORTRÄGE AM NACHMITTAG

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.



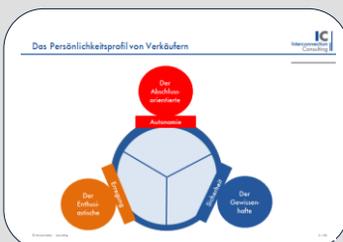
KAM Systematisch: Kundenstrategie: Kundenbewertung, -entwicklung und -marketing

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.



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!



PROGRAMM + REFERENTEN | KUNDENSTIMMEN + REFERENZEN

DIE TIMELINE ...

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Einführung + Vortrag KAM Excellence
- 10.00 Vormittagskaffee
- 10.30 Die effektive Methode zur Steuerung Ihrer Key Accounts
- 12.00 Mittagspause
- 13.30 Preisargumente, Kundenprofitabilität + der Umgang mit Entscheidern
- 14.30 KAM Systematisch: Ihr Analysetool zur richtigen Kundenstrategie
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16.00 KAM Psychologisch: Neuroselling + Verkaufen mit Herz
- 17.00 Veranstaltungsende



WAS UNSERE KUNDEN SAGEN ...

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebsters“ hinaus zu sehen. An dem Forumtag 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, außerdem gaben sie mir die Möglichkeit zur Selbstreflexion.

Andreas Wind (Projekt Manager DCCS)

... TEILNEHMER UNSERER MANAGEMENTFOREN

