STRATEGISCHES KEY ACCOUNT MANAGEMENT

DAS ERFOLGS-SEMINAR MIT DEN FÜHRENDEN KAM-EXPERTEN

Mit neuestem St. Galler KAM-Konzept und Praxisworkshop zur individuellen Kundenstrategie

Prof. Dr. Dirk Zupancic
Professor für Industriegütermarketing und Vertrieb, führender Experte für KAM im deutschsprachigen Raum

Hartmut Sieck
Unternehmensberater, Vertriebscoach und Trainer

Führende KAM-Experten zeigen, wie Sie Ihre strategisch wichtigsten Kunden erfolgreich managen und mit ihnen wachsen.

- Sie planen und setzen individuelle Strategien mit Ihren wichtigsten Kunden um.
- Sie bauen ein starkes KAM auf und verankern es im Unternehmen.
- Sie erzielen mit Ihrem neuen KAM-Konzept einen Wettbewerbsvorteil.

PRAXISBERICHTE VON: BUILDING TRUST Sika SAP

EUROFORUM
an **informa** business

INTENSIVSEMINAR
17. bis 19. Mai 2017, München
4. bis 6. Juli 2017, Köln

Key Account Management als strategischer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen

Das moderne Key Account Management erfolgreicher Unternehmen adressiert nicht mehr nur die großen Kunden. Insbesondere die strategisch Wichtigen entscheiden über den Markterfolg. Entwickeln Sie die Beziehungen zu diesen entscheidenden Kunden gezielt weiter. Mit einem professionellen und im Unternehmen fest verankerten KAM nach St. Galler-Modell können Sie frühzeitig Fehlentwicklungen erkennen und gegensteuern. Festigen Sie die Loyalität Ihrer Schlüsselkunden und bauen Sie stabile Beziehungen auf. Entwickeln Sie Ihren eigenen Key Account Plan und schreiten Sie jetzt zur Tat!

Was dieses Seminar von anderen unterscheidet:

Lernen von den Besten: Unsere praxiserprobten Experten gehören europaweit zu den bekannten Größen des Key Account Managements. Nutzen Sie die Chance gemeinsam Ihre individuellen Herausforderungen zu besprechen.

Key Account Plan: Key Account Manager mit einem strategischen Kundenentwicklungsplan sind erfolgreicher als ihre Kollegen und Wettbewerber. Dies belegt eine Studie der Strategic Account Management Association. Entwerfen Sie daher unter fachlicher Anleitung die Eckpfeiler Ihrer individuellen Wachstumsstrategie mit Schlüsselkunden. Sichern Sie sich diesen Wettbewerbsvorteil!

Best-Practice: Wertvolle Innenansichten von Sika und SAP zeigen Ihnen die Erfolgsfaktoren eines gelungenen Key Account Managements auf. Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit!

Zertifikat: Für Ihre Teilnahme erhalten Sie ein detailliertes Zertifikat vom Seminarleiter unterzeichnet.

UND SO URTEILEN UNSERE TEILNEHMER:

DAS ERFOLGS-SEMINAR MIT NOTE 1,4

„Ein Muss für jeden KAM!“
Dr. Thomas Wocadlo, InfraServ GmbH & Co. Gendorf KG

„Eine Seminarreihe, die sich klar im Markt abhebt: Führende KAM-Experten präsentieren die neuesten Erkenntnisse aus Theorie und Praxis.“
Maurice Werntges, GIS Gesellschaft für InformationsSysteme AG

„Ich habe an ähnlichen Veranstaltungen teilgenommen. Diese war mit Sicherheit die Beste!“
Rusan Celebi, Teijin Aramid GmbH

„Wertvolles Seminar für die strategische Ausrichtung und Implementierung des KAM im Unternehmen.“
Stefan Lockenvitz, Teva/ratiopharm

„Empfehlenswert für einen schnellen (aktuellen) Einblick in die KAM-Thematik.“
Glenn-Michael Müller, Dussmann Stiftung & Co. KGaA

„Mischung aus erprobter Theorie und Erfahrungen aus der Praxis garantieren, dass jeder Teilnehmer passende ‚Werkzeuge‘ aus dem Seminar mitnimmt.“
Christian Eichner, InfraServ GmbH & Co. Gendorf KG

Für Sie haben wir dieses Seminar konzipiert – für ein starkes KAM!

Führungskräfte aus den Bereichen:
- Key Account Management
- Major und Global Account Management
- Regional- und Bezirksleiter von verkaufs-/vertriebsorientierten Unternehmen

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:
- Verkauf und Vertrieb
- Vertriebscontrolling
- Beratung im Bereich Key Account Management

sowie
- Geschäftsführer und Führungskräfte, die für neu aufkommende Herausforderungen in der strategischen Kundenbetreuung und -entwicklung bestmöglich vorbereitet sein wollen!

Für Unternehmensvertreter aller Branchen: **Der branchenübergreifende Austausch** bildet für die Teilnehmer des Seminars einen besonderen Mehrwert.

Kompaktes Know-how für professionelles Key Account Management

Melden Sie sich jetzt für unser KAM-Seminar an und erhalten Sie vor Ort die aktuelle Ausgabe „Spitzenleistungen im Key Account Management: Das St. Galler KAM-Konzept“ (Mitautor: Prof. Dr. Dirk Zupancic)

Entwickeln Sie Ihren erfolgreichen Key Account Plan!

Erster Seminartag

Ihr Seminarleiter: **Prof. Dr. Dirk Zupancic**

Lernen Sie die Treiber und Grundlagen des Key Account Managements kennen. Analysieren Sie die eigenen Voraussetzungen, Stärken und Schwächen und bestimmen Sie auf diese Weise die Schwerpunkte für die Optimierung im eigenen Unternehmen. Entwickeln Sie konkrete Strategien für einzelne Kunden und setzen Sie diese um.

9.30 – 10.00 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

Herausforderungen in der Bearbeitung Ihrer Schlüsselkunden
- Status quo und Trends im KAM
- Unternehmenserwartungen an das KAM
- Funktionen und Prozesse des KAM
- Tools für eine erfolgreiche Key Account Bearbeitung
- Bezugsrahmen für die Professionalisierung des KAM

Ihre Stärken und Schwächen erkennen: Systematische KAM-Analyse
- Bedürfnisse und Entscheidungen verstehen
- Die eigenen Leistungen und deren Nutzen erkennen
- Entwicklungspotenziale identifizieren
- Zusammenarbeit optimieren
- Soziale Netzwerke systematisch nutzen
- Messgrößen Ihres Erfolgs

13.00 – 14.15 Gemeinsames Mittagessen

PRAXISBERICHT
GKAM – Globales Key Account Management
- Herausforderungen des globalen Key Account Managements (GKAM)
- Integration von GKAM in einem ganzheitlichen Ansatz
- Erweiterung des GKAM durch GKOM (Global Key Owner Management)

Jörg Willmann, Global Head of KOM / KPM, Sika Services AG

WORKSHOP zur KAM-Analyse: Gruppenarbeit anhand von exemplarischen Praxisbeispielen

Wege zum Erfolg: Key Account Strategien
- Methoden, Ziele und strategische Optionen
- Vision und Entwicklungspfade
- Entwicklung schlüsselkunden-individueller Strategien
- Global Account Management

Mehrwert für Key Accounts und das eigene Unternehmen schaffen
- Produkte und Dienstleistungen strukturieren
- Nutzen des eigenen Angebotes identifizieren und kommunizieren
- Gegenleistungen definieren und einfordern

18.00 Ende des ersten Seminartages

Lassen Sie den ersten Seminartag bei einem Getränk an der Hotelbar ausklingen. Wir laden Sie ein!

Zweiter Seminartag

Ihr Seminarleiter: **Prof. Dr. Dirk Zupancic**

Aufbauend auf dem Vortag lernen Sie die Erfolgsfaktoren eines Teams im Key Account Management kennen und umsetzen. Die Erfolgsmessung im Key Account Management und die organisatorischen Voraussetzungen runden die Inhalte ab.

9.00 – 12.15 Vormittagsprogramm

Führung von Teams im Key Account Management
- Vom Einzelkämpfer zum Teamplayer
- Lösungen im Team verkaufen
- Führen ohne Weisungsbefugnis

12.15 – 13.30 Gemeinsames Mittagessen

PRAXISBERICHT
Erfolgreiches und wertorientiertes Führen von Key Accounts
- Wertorientiertes Führen des Kunden
- Erprobte innovative Methoden und Werkzeuge im Key Account Management

Dr. Alexander Arnold, General Manager Industries, SAP Middle & Eastern Europe

Messung des Erfolgs im Key Account Management
- Balanced Scorecard für das KAM
- Zielgrößen bestimmen und messen
- KAM Cockpits als Tools

Verankerung des Key Account Managements im Unternehmen
- Strukturen und Prozesse
- Stellenprofile und Zusammenarbeit
- Management Support

WORKSHOP zur Reflexion: Gruppenarbeit anhand von exemplarischen Praxisbeispielen

17.00 Ende des zweiten Seminartages

Um Ihren Fragen und Diskussionen möglichst viel Freiraum zu geben, kann die Abfolge der Themenblöcke vor Ort variieren.

PLUS
Das Erfolgsbuch von Hartmut Sieck

Praxisworkshop:
Der strategische Kundenentwicklungsplan/Key Account Plan

Ihr Workshopleiter: **Hartmut Sieck**

An diesem Tag lernen Sie die Erfolgsfaktoren eines Key Account Plans kennen und arbeiten an dessen Eckpfeilern. Sie erhalten dazu eine fertige Vorlage im PowerPoint Format.

9.00 – 12.00 Vormittagsprogramm

Der strategische Key Account Plan
- Einsatzgebiete in der Praxis
- Erfolgsfaktoren bei der Erstellung und Umsetzung
- Struktur eines Key Account Plans
- Key Account Plan Review als wichtiges Instrument in der Umsetzung

Kundenanalyse
- Kerngeschäfte und -märkte meines Key Accounts
- Anforderungen der Kunden meines Kunden
- Position der Wettbewerber
- Entwicklungsziele des Kunden für die nächsten 3 Jahre
- Finanzaspekte des Kunden
- Mitentscheider an Kaufentscheidungen meines Kunden

12.00 – 13.15 Gemeinsames Mittagessen

Die eigene Position bestimmen
- Die Sicht des Kunden
- Wettbewerber sichten – Positionen erkennen – Strategien identifizieren
- Veränderungen des Marktumfeldes (u. a. durch neue Technologien)
- Stärken und Schwächen aus Kundenperspektive

Geschäftsentwicklung
- Blue Ocean meets KAM – die eigene Unique Value Proposition aus Kundensicht
- Bestimmung der langfristigen Mission: Wie soll mich mein Kunde in 3 bis 5 Jahren wahrnehmen?
- Qualitative und quantitative Ziele der nächsten 12 Monate: Strategien der Zielerreichung und Anforderungen an das eigene Unternehmen
- Aufsetzen eines Beziehungsnetzes zu den wichtigsten Entscheidungsträgern auf Kundenseite
- Mitglieder des Key Account Teams
- Maßnahmen zur mittel- bis langfristigen Kundenbindung

16.30 Ende des Praxisworkshops

An allen drei Tagen sind flexible Pausen mit Kaffee, Tee und Snacks eingeplant.

Ihr Expertenteam

Prof. Dr. Dirk Zupancic ist Professor für Industriegütermarketing und Vertrieb sowie habilitierter Privatdozent an der Universität St. Gallen. Er ist regelmäßiger Autor von Büchern, Fachartikeln, Forschungsberichten und sehr aktiv in den sozialen Netzen. Er ist Mitglied im Aufsichtsrat von Geze sowie Beirat weiterer Unternehmen und Mitherausgeber der Marketing Review St. Gallen. Prof. Dr. Dirk Zupancic hat das St. Galler Key Account Management Konzept mitentwickelt und begleitet Unternehmen seit mehr als 15 Jahren bei der Analyse, Konzeption und Implementierung oder der Optimierung ihrer KAM-Strukturen. Sein Ziel ist der Erfolg seiner Kunden mit ihren wichtigsten Kunden, den Key Accounts.

Hartmut Sieck ist Unternehmensberater, Trainer, Vertriebscoach und Autor von mehreren Fachbüchern. Er ist Gründungsmitglied der European Foundation for Key Account Management und Best of 100 Semigator Trainer. Herr Sieck blickt auf eine 10-jährige Praxiserfahrung als internationaler Key Account Manager und Leiter KAM Development & Support zurück. Seine Referenzen umfassen sowohl Konzerne wie AMEX, Bosch, Daimler und E.ON als auch Mittelständler wie allsafe Jungfalk, Contag oder EDNA.

Praxispartner

Jörg Willmann ist Global Head of KOM / KPM bei der Sika AG. Er verantwortet die Strategieentwicklung und den Aufbau einer Globalen Key Owner und Key Project Management Abteilung bei der Sika AG als Erweiterung zum klassischen Key Account Management.

Dr. Alexander Arnold ist General Manager Industries, Mittel- und Osteuropa (Central & Eastern Europe, CIS, Deutschland, Österreich, Schweiz) bei SAP in Walldorf. Er verantwortet die branchenspezifische Ansprache sowie wertorientierte nachhaltige Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit Kunden aller Größensegmente.

www.euroforum.de/kam

Ihr persönlicher Anmeldecode

internet pdf

INFOLINE
+49 (0)2 11. 96 86–33 40
Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Kundenberatung und Anmeldung

Michael Börner
+49 (0)2 11. 96 86–33 40
anmeldung@euroforum.com

Inhalt und Konzeption

Claudia Boerl
Senior-Konferenz-Managerin
claudia.boerl@euroforum.com

Newsletter: Bestellen Sie kostenlos den Newsletter zu Ihren Fachthemen.
http://www.euroforum.de/newsletter

EUROFORUM-INTENSIVSEMINAR

STRATEGISCHES KEY ACCOUNT MANAGEMENT

DAS ERFOLGS-SEMINAR MIT DEN FÜHRENDEN KAM-EXPERTEN

Mit neuestem St. Galler KAM-Konzept und Praxisworkshop zur individuellen Kundenstrategie

17. bis 19. Mai 2017
angelo by Vienna House Munich Westpark, München

4. bis 6. Juli 2017
Hotel im Wasserturm, Köln

Jetzt einfach online anmelden

www.euroforum.de/direkte-anmeldung
E-Mail: anmeldung@euroforum.com
Telefon: +49 (0)2 11.96 86–33 40

	Seminar & Workshop	Seminar
17. bis 19. Mai 2017, München	**€ 2.599*** [P1107265M013]	**€ 2.099*** [P1107265M012]
4. bis 6. Juli 2017, Köln	**€ 2.599*** [P1107266M013]	**€ 2.099*** [P1107266M012]

* p.P. zzgl. MwSt.

IHRE TAGUNGSHOTELS

17. bis 19. Mai 2017,
angelo by Vienna House Munich Westpark
Albert-Rosshaupter-Str. 45, 81369 München,
Telefon: + 49 (0) 89.411 113-0

4. bis 6. Juli 2017,
Hotel im Wasserturm, Köln
Kaygasse 2, 50676 Köln, Telefon: + 49 (0) 221.2008-00

BY VIENNA HOUSE angelo MUNICH · WESTPARK

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie in München das angelo by Vienna House Munich Westpark und in Köln EUROFORUM herzlich zu einem Umtrunk ein.

Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung" vor.

IHR PLUS

- Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
- Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.

ADRESSE AKTUALISIEREN?

Wir nehmen Ihre Adressänderung gerne telefonisch oder per E-Mail auf:
Telefon: +49 (0)211.96 86 – 33 33,
E-Mail: info@euroforum.com.

Wenn Sie künftig unsere Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen.

Teilen Sie uns dies bitte schriftlich mit: info@euroforum.com oder EUROFORUM Deutschland SE, Kundenservice, Prinzenallee 3, D-40549 Düsseldorf.

www.euroforum.de/kam

www.twitter.com/marketing_live | www.facebook.com/euroforum.de | www.euroforum.de/news