LIVE-ONLINE-TRAINING
SEPTEMBER – OKTOBER 2020

KAM RELOADED

INNOVATIVE AKZENTE IM KEY ACCOUNT MANAGEMENT FÜR PROFIS

INTERAKTIV & INDIVIDUELL

PROF. DR. DIRK ZUPANCIC
FÜHRENDER EXPERTE FÜR KAM IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM,
HABILITIERTER PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT ST. GALLEN

www.euroforum.de/kam-reloaded

euroforum

GUTE GRÜNDE FÜR IHRE TEILNAHME

KAM ALS STRATEGISCHER WETTBEWERBSVORTEIL – GERADE JETZT
Key Account Management (KAM) ist ein „reifes“ Management- und Vertriebsthema. Die grundsätzliche Idee, die wichtigsten Kunden eines Unternehmens fokussiert und aufwändig zu betreuen, um sie nicht zu verlieren und mit ihnen zu wachsen, ist mehr als 30 Jahre alt. Seitdem haben sich viele KAM-Praktiken etabliert und es besteht eine profunde Wissensbasis.

Dennoch und auch gerade jetzt entwickelt sich auch das Thema KAM weiter. Für erfahrene Key Account Manager*innen und Vertriebsleiter*innen haben wir ein Konzept entwickelt, das genau hier ansetzt: „KAM Reloaded“. Wir geben nur einen kurzen Überblick über die Grundlagen, um alle Teilnehmenden auf den gleichen Stand zu bringen. Danach geht es um die neuen, innovativen Akzente im KAM, die Sie und Ihre Unternehmen auf den aktuellsten Stand bringen. Natürlich berücksichtigen wir die aktuelle Pandemie sowohl inhaltlich als auch methodisch mit einem virtuellen Format.

DIGITAL UND INTERAKTIV
In 5 Online-Workshops erfahren Sie alles zu neuen, innovativen Akzenten im KAM. Mit Ihrem Mikrofon, gegebenenfalls einer Webcam sind Sie aktiv im Live-Workshop mit dabei.

EXPERTISE AUF DEN PUNKT
Kompakte Wissensvermittlung von DEM KAM-Experten. Vor jedem Modul bekommen Sie ein Briefing mit Reflexionsfragen zur Vorbereitung. Fragen können Sie vorab an den Trainer senden.

INDIVIDUELLER PRAXISBEZUG
Sie trainieren im kleinen Kreis mit maximal 15 Teilnehmer*innen. Dies ermöglicht intensives Arbeiten und individuelle Antworten auf Ihre Fragen.

BRINGEN SIE IHRE THEMEN EIN
Nutzen Sie die Chance, Ihre individuellen Herausforderungen zu besprechen.

NACHHALTIGKEIT IM ARBEITSALLTAG
Alle Vorträge werden aufgezeichnet – sollten Sie an einem der Termine verhindert sein, erhalten Sie die Aufzeichnung im Nachgang. Zusätzlich erhalten Sie Zusatzmaterial in Form von Artikeln zu ausgewählten Themen.

SIE SPAREN ZEIT UND REISEKOSTEN
Die Anreise entfällt und Sie schalten sich bequem aus dem Homeoffice zu oder wo immer Sie oder Ihr Bildschirm sich gerade befinden. Alles was Sie brauchen ist ein PC mit Ton und stabiler Internetverbindung.

ZERTIFIKAT
Für Ihre Teilnahme erhalten Sie ein detailliertes Zertifikat vom Trainer unterzeichnet.

ABLAUF IHRER WEITERBILDUNG

MODUL 1:
GRUNDLAGEN DES KEY ACCOUNT MANAGEMENT
Montag 21. September 2020, 11 – 13 Uhr

THEMEN
- Grundlagen des KAM
- St. Galler KAM-Konzept
- Individuelle Standortbestimmung
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE
- Schaffung einer gemeinsamen Basis aller Teilnehmenden
- Bestimmung des eigenen Status Quo

MODUL 2:
ANALYSE UND STRATEGIEPLANUNG
Dienstag 22. September 2020, 11 – 13 Uhr

THEMEN
- Strategisches Denken und Handeln für Key Account Manager*innen
- Ziele setzen und verfolgen
- Kreativität im KAM: Canvas-Methoden im Einsatz
- Große Potenziale im KAM ausschöpfen
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE
- Erlernen des strategischen Arbeitens im KAM
- Kreative Methoden erfolgreich einsetzen

MODUL 3:
FÜHRUNG VIRTUELLER KAM-TEAMS
Donnerstag 1. Oktober 2020, 11 – 13 Uhr

THEMEN
- Von Verkauf an Schlüsselkunden zu echtem Leadership
- „Sinn“-voll führen und ein KAM-Team begeistern
- Führungstools und Instrumente
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE
- Erlernen der virtuellen Führung im KAM
- Kennenlernen von Tipps/Tricks der Führung ohne Vorgesetztenfunktion

ABLAUF IHRER WEITERBILDUNG

MODUL 4:
DIGITALISIERUNG IM KAM
Freitag 2. Oktober 2020, 11 – 13 Uhr

THEMEN
- Die Zukunft des KAM in digitalen Zeiten
- Social Selling und KAM
- CRM – das neue Pflichtprogramm
- KAM und Plattformen
- Wirksame digitale KAM-Tools
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE
- Verstehen, wie sich KAM zukünftig verändern wird.
- Lösungen kennen, wie man sich selbst bestmöglich positionieren sollte

MODUL 5:
INTERNE VERANKERUNG DES KAM
Montag 5. Oktober 2020, 11 – 13 Uhr

THEMEN
- Agile KAM-Implementierung und Führung
- Interne Kommunikation und Verankerung des KAM
- Die Rolle des Top-Management
- Q&A Session: Ihre Fragen werden beantwortet

ZIELE
- Erkennen, welche Stärken und Schwächen die eigene Organisation im KAM hat.
- Nötige Veränderungen anstoßen und umsetzen.

IHR TRAINER

PROF. DR. DIRK ZUPANCIC ist habilitierter Privatdozent an der Universität St. Gallen. Er hat das St. Galler Key Account Management Konzept entwickelt und begleitet Unternehmen seit mehr als 20 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. 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.

Jetzt online anmelden
www.euroforum.de/direkte-anmeldung

Begrenzte Teilnehmerzahl
Max. 15 Personen

21. und 22. September, 1., 2. und 5. Oktober 2020, jeweils 11 – 13 Uhr

[P1107833]

5 Module à 2 Stunden

IHRE INVESTITION

900 € zzgl. MwSt.

Das Online-Training findet im Internet, live und interaktiv statt (Zoom-Software, Teilnahme auch browserbasiert möglich).
Als Teilnehmer nehmen Sie von verschiedenen Orten aus an Ihrem Endgerät teil, das über Kamera und Ton verfügt. Sie sehen Präsentationsunterlagen und hören den Vortrag unseres Trainers über Internet-Telefonie (VoIP) oder die klassische Telefonverbindung. Zoom unterstützt neben allen gängigen PC-Mikrofonen oder Lautsprechern auch die Einwahl über das Telefon. Allerdings ist das Arbeiten mit PC-Headset bei Trainings deutlich komfortabler.

Als Teilnehmer unserer Euroforum Veranstaltungen erhalten Sie von uns den Handelsblatt Business Zugang für drei Monate kostenfrei. Das Angebot endet automatisch. Sie erhalten die Zugangsinformationen per E-Mail von der Handelsblatt GmbH. Zu diesem Zwecke leiten wir Ihre Kontaktdaten an die Handelsblatt GmbH weiter. Diesem kostenfreien Service können Sie natürlich jederzeit widersprechen. Ausführliche Teilnahmebedingungen unter: **www.euroforum.de/agb**

Infoline: +49 211 88743-3599

Haben Sie Fragen zu diesem Training? Ich helfe Ihnen gerne weiter.
Imke Jürgens, Kundenberatung und Anmeldung
anmeldung@euroforum.com

Systemanforderungen
Sie benötigen eine stabile Internetverbindung. Folgende Browser sind beispielhaft unter Windows möglich:
Internet-Explorer ab Version 8.0, Mozilla Firefox, Google Chrome
Für einen Techniktest inklusive Kamerabild und Ton erhalten Sie vorab eine Einladung mit einem Zugangslink und einer Meeting-Kennnummer.
Anschließend erhalten Sie vor dem Online-Training eine weitere E-Mail mit einem Zugangslink und einer Meeting-Kennnummer.

Für die Teilnahme über mobile Endgeräte empfehlen wir die Zoom-App.
Zur Übertragung des Tons benötigen Sie ein Headset, Lautsprecher oder Telefon.
Weitere Informationen finden Sie **HIER**