



KAM – Automotive

Es gibt das „Brot und Butter Geschäft“ und das sogenannte Key Account Management, kurz KAM. Damit sind auch schon zwei signifikante Zielsetzungen im Unternehmen klar:

- relative Zahlen, wie Umsatzrentabilität oder Deckungsbeitragsmarge und
- absolute Zahlen, wie kumulierter Umsatz, kumulierter DB, kumulierter Gewinn

Ein weiterer Bestandteil sind die sogenannten „Most Wanted-Customer“, also jene, die das Potential zu Key Accounts hätten, bislang aber von anderen Lieferanten bedient werden.

Das KAM nimmt innerbetrieblich eine Schlüsselrolle ein, denn der Schlüsselkunde ist ein Umsatz-, aber auch Kostenträger.

offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Seminarinhalte:

- Identifikation eines Key Accounts
- Segmentierung von Kunden
 - ABC-Analyse
 - Kundenattraktivität
 - Kundenscoring
- Identifikation des Kundenpotentials
 - Potential für bereits gelieferte Produkte
 - Cross-Selling-Potential
 - Up-Selling-Potential
 - weitere Potentiale
- Leadmanagement
 - Leadqualifikation für KAM's
 - Quellen der Leads
 - Angebotsmanagement
- Projekt- und Prozessmanagement für KAM's
 - Kundenzufriedenheit
 - Kundenkontaktpunkte und Zielmanagement

Zielgruppe:

- Vertriebsassistenten
- Marketingassistenten
- Unternehmer, die aktiver verkaufen möchten
- Techniker und Verkäufer
- Gebiets-, Account- und Key-Account-Manager
- Regionalleiter
- Vertriebsinnendienst
- Abteilungs-/Bereichsleiter im Verkauf und Marketing
- Geschäftsführer
- Techniker und Ingenieure

Ziel:

Verbesserung des Zielerreichungsgrades nach Gebiet, Kunde und Produkt.

Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

Preise:

Seminararten:

- offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Termine & Orte:

Ansprechpartner:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Kontakt:

E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de



Ihr kompetenter Partner:

Das Institut für Verkauf und Marketing (IVM) bietet Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren und Workshops zur Vermittlung von aktuellem Fachwissen. Ziel ist es, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit entsprechend der an sie gestellten Anforderungen agieren und reagieren können um somit langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Deutschlandweit bieten wir zu den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing und Medien Kurse an. hohe Marktpräsenz und Durchführungsfrequenz sind Belege für unsere Kompetenz und den Erfolg unserer Angebote. Abgerundet werden die Leistungen des IVM durch die Kooperation und Zertifizierung der European Foundation for Sales & Marketing (EFSM).

Weiterführende Informationen, aktuelle Termine sowie Seminarorte finden Sie unter www.ivm-seminare.de.

Sie haben die Möglichkeit, an einem offenen Seminar teilzunehmen, oder können Ihr Wunschthema als Inhouse-Seminar buchen. Zudem bietet das IVM zu einzelnen Themen Workshops an.

Offenes Seminar:

- Vermittlung von aktuellem Fachwissen
- Gedankenaustausch und netzwerkbildung in neutraler Umgebung
- Jederzeit und spontan deutschlandweit buchbar

Inhouse-Seminar:

- Individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Themen
- hoher praxistransfer
- Zeit und ort werden dem Kundenwunsch angepasst

Workshop:

- Veranschaulichung und Vermittlung von aktuellem Fachwissen in direktem Bezug zur Praxis
- Direkter Kontakt zum Trainer bei der praktischen Umsetzung

Ihr Zugewinn:

- Schulung durch erfahrene Trainer und Seminarleiter
- Hohe Praxisrelevanz
- Aktuelles Fachwissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und QM
- Hoher Interaktionsgrad durch kleine Gruppengrößen (3 bis 6 Teilnehmer)
- Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten durch einen persönlichen Ansprechpartner
- Individuelles Konzept bereits ab 2 Teilnehmern pro Kunde und Seminar



Ansprechpartner:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Kontakt:

E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de