Key Account Management

Key Account Management · Anbieter: Akademie Überlingen

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 1.975,05 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	4 Wochen in Vollzeit oder 8 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung

Kurzbeschreibung

Erfolgreiches Key Account Management ist ein zentraler Bestandteil moderner Vertriebsarbeit. Diese Weiterbildung richtet sich an alle, die im Vertrieb oder Kundenmanagement tätig sind oder sich in diesem Bereich gezielt weiterentwickeln möchten.

Bildungsträger & Kontakt

Akademie Überlingen

Goethering 7, 49074 Osnabrück

Telefon: 0541 33112365

E-Mail: kursnet-management@a-ue.de

Web: http://www.akademie-ueberlingen.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Erfolgreiches Key Account Management ist ein zentraler Bestandteil moderner Vertriebsarbeit. Diese Weiterbildung richtet sich an alle, die im Vertrieb oder Kundenmanagement tätig sind oder sich in diesem Bereich gezielt weiterentwickeln möchten.

02 Lehrplan & Module

1. Grundlagen Key-Account-Management

Grundlagen Key-Account-Management
Gründe für die Einrichtung von Key-Account-Management

2. Ebenen und Arbeitsweise des Key-Account-Managements

die unterschiedlichen Ebenen und Betrachtungsweisen von Key-Account-Management
Zehn Kennzeichen der Arbeitsweise des Key-Account-Managements

3. Spezielle Formen des Key-Account-Managements

Spezielle Formen des Key-Account-Managements

4. Kundenbezogene Strategien und Key-Account-Entwicklung

Wettbewerbsvorteile durch kundenbezogene Strategien
Key-Accounts gewinnen, entwickeln und langfristig binden

03 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Gute Sprachkenntnisse in Deutsch in Wort und Schrift

Allgemeine PC-Kenntnisse (MS Office)

Eine abgeschlossene kaufmännische oder verwaltende Ausbildung

Oder mindestens zwei Jahre nachgewiesene Berufserfahrung im Vertrieb

Beratungs- und Eignungsgespräch bei der Akademie Überlingen

04 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen
- AkademikerInnen

Mögliche Berufsbilder: Key Account Manager, Senior Key Account Manager, Vertriebsspezialist

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Akademie Überlingen · Goethering 7, 49074 Osnabrück
0541 33112365 · kursnet-management@a-ue.de · http://www.akademie-ueberlingen.de

Online ansehen