Key Account Manager

Key Account Management · Anbieter: Karriere Tutor

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	14 Wochen in Vollzeit oder 28 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Wochen
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat von Karriere Tutor
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Karriere Tutor
Steinerstraße 15, 81369 München
Telefon: 06174 9513046
E-Mail: karriereberatung@karrieretutor.de
Web: https://www.karrieretutor.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Key-Account-Managerinnen und Key-Account-Manager sind die zentralen Erfolgsträger in modernen Unternehmen. Sie sind verantwortlich für die Pflege und den Ausbau strategisch wichtiger Kundenbeziehungen und sorgen dafür, dass Umsatz, Wachstum und Kundenzufriedenheit nachhaltig steigen und beständig bleiben. In unserer Weiterbildung zum Key-Account-Manager lernst du praxisorientiert, wie du genau diese Vertriebsstrategien entwickelst, Kundenprozesse optimierst und die Kundengewinnung gezielt steuerst. Du erfährst zudem, wie du als Key-Account-Manager oder auch Key-Accounter professionelle Gespräche führst, überzeugend präsentierst und dein kaufmännisches Wissen, etwa in der Kosten- und Leistungsrechnung oder Deckungsbeitragsrechnung, gezielt einsetzt. Darüber hinaus lernst du, wie CRM-Systeme und Big Data im Account-Management dein Vertriebscontrolling stärken. Unsere Weiterbildung im Key-Account-Management bereitet dich auf neue Herausforderungen, verantwortungsvolle Aufgaben und attraktive Aufstiegschancen im strategischen Vertrieb vor.

02 Lehrplan & Module

1. Vertriebsmanagement

Vertriebsstrategie und -organisation
Vertriebsprozesse identifizieren und einen Vertriebsprozess definieren
Kundengewinnung und Kundenwertanalyse
Organisation des direkten Kundenkontaktes
Verhandlungen organisieren
Recruiting von Vertriebsmitarbeitern und Selbstorganisation im Vertrieb
Integrierte CRM-Systeme
Der Einsatz von Big Data im Vertriebscontrolling

2. Kaufmännische Grundlagen

Bestandteile, Ziel und Aufgaben des Jahresabschlusses
Analyse der Geschäftsvorfälle
Berechnung des Cashflows
Kosten- und Leistungsrechnung
Deckungsbeitragsrechnung und Profitcenter-Rechnung
Insolvenzrecht

3. Kommunikation

Feedback als Kommunikationsinstrument
Gespräche führen im Unternehmenskontext
Präsentation vorbereiten und gestalten
Nonverbale Kommunikation und ihre Bedeutung
Aufregung und Lampenfieber regulieren
Selbstmotivierung

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium. Sicherer Umgang mit dem Computer.

Technische Voraussetzungen

Für die Teilnahme empfehlen wir dir, einen Computer mit mindestens 13 Zoll Bildschirmdiagonale zu nutzen, der mindestens WIN 10 oder OS 14.10 unterstützt und mehr als 4 GB Arbeitsspeicher hat. Du kannst mit einem PC oder einem Notebook, für manche Funktionen auch mit einem Tablet oder sogar deinem Smartphone teilnehmen. Es können grundsätzlich alle Browser, wie z. B. Safari, Google Chrome, Mozilla Firefox oder Edge, in der aktuellsten Version verwendet werden. Das notwendige technische Equipment wie einen Arbeitslaptop stellen wir dir zur Verfügung.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- QuereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- Berufstätige

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

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Karriere Tutor · Steinerstraße 15, 81369 München
06174 9513046 · karriereberatung@karrieretutor.de · https://www.karrieretutor.de

Online ansehen