

Key Accounts erfolgreich ausbauen

Geschäftspotenziale erschließen, souverän verhandeln und Kundenbeziehungen weiterentwickeln

EIGENE POSITION STÄRKEN

**Mehr als
Kontakte pflegen:
Schlüsselkunden
strategisch entwickeln.**

GESCHÄFTSPOTENZIALE

MEHRWERT

KUNDENENTWICKLUNG

Gute Kundenbeziehungen sind wichtig. Doch erfolgreiches Key Account Management geht weiter.

In diesem Seminar entwickeln Sie konkrete Strategien, um bestehende Key Accounts gezielt auszubauen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und anspruchsvolle Kunden- und Verhandlungssituationen souverän zu gestalten.

Sie erkennen ungenutzte Potenziale bei bestehenden Key Accounts. Sie erschließen neue Bereiche und Ansprechpartner.

Sie bringen Entscheidungen und nächste Schritte verbindlich voran.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Sie erkennen ungenutzte Potenziale bei bestehenden Key Accounts.
- Sie vermitteln den Mehrwert Ihrer Leistungen überzeugender.
- Sie vertreten eigene Interessen klar.
- Sie bringen Entscheidungen und nächste Schritte verbindlich voran.
- Sie erschließen neue Bereiche und Ansprechpartner.
- Sie sprechen Cross- und Up-Selling-Chancen professionell an.
- Sie bereiten Preis- und Konditionsverhandlungen strukturiert vor.

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Eigene Position stärken

- die eigene Relevanz und Position beim Kunden einschätzen
- Differenzierung und Mehrwert gegenüber Wettbewerbern sichtbar machen
- Abhängigkeiten von einzelnen Ansprechpartnern reduzieren

Geschäftspotenziale erschließen

- Cross- und Up-Selling-Potenziale identifizieren
- zusätzliche Bereiche, Standorte und Ansprechpartner erschließen
- Chancen priorisieren und konsequent weiterverfolgen

Mehrwert und Verhandlung

- Nutzen und wirtschaftlichen Mehrwert sichtbar machen
- eigene Ziele, Interessen und Grenzen klären
- Preisverhandlungen vorbereiten, Einkaufstaktiken erkennen und Zugeständnisse bewusst einsetzen

Strategische Kundengespräche

- Jahres- und Entwicklungsgespräche gezielt vorbereiten
- eigene Themen und Geschäftschancen platzieren
- Vereinbarungen und nächste Schritte sichern

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Erfahrene Key Account Managerinnen und Key Account Manager
- Senior Sales Manager
- Vertriebsverantwortliche mit praktischer Erfahrung in der Betreuung wichtiger Kunden

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Die Arbeitsweise umfasst: Fachlicher Input, Eigene Kunden- und Verhandlungsfälle und Einzel- und Gruppenarbeit.

Zur Vertiefung der Inhalte kommen hinzu: Gesprächs- und Verhandlungsübungen, Kollegialer Austausch und Strukturiertes Feedback.

Sie profitieren von

Fachlicher Input

Eigene Kunden- und Verhandlungsfälle

Einzel- und Gruppenarbeit

Gesprächs- und Verhandlungsübungen

Kollegialer Austausch

Strukturiertes Feedback

 FORMAT Präsenzseminar	 DAUER 2 Tage	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 10
---	--	---	---

Termine

Seminarnummer E36

2027

17.02.-18.02.2027	Region Berlin
14.06.-15.06.2027	Region Bielefeld

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen ist das Seminar geeignet?

Das Seminar richtet sich an: Erfahrene Key Account Managerinnen und Key Account Manager; Senior Sales Manager; Vertriebsverantwortliche mit praktischer Erfahrung in der Betreuung wichtiger Kunden.

Wie wird im Seminar gearbeitet?

Zur Arbeitsweise gehören: Fachlicher Input, Eigene Kunden- und Verhandlungsfälle, Einzel- und Gruppenarbeit und Gesprächs- und Verhandlungsübungen.

Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt stehen: Eigene Position stärken; Geschäftspotenziale erschließen; Mehrwert und Verhandlung; Strategische Kundengespräche.

Wie lange dauert das Seminar?

Dauer: nach Vereinbarung. Seminarzeit: 09:00 - 17:00.

Fragen zu Key Account Management

Welche Fähigkeiten können Sie weiterentwickeln?

Sie erkennen ungenutzte Potenziale bei bestehenden Key Accounts. Sie erschließen neue Bereiche und Ansprechpartner.

Was können Sie in Ihren Arbeitsalltag übernehmen?

Sie bereiten Preis- und Konditionsverhandlungen strukturiert vor. Sie bringen Entscheidungen und nächste Schritte verbindlich voran.

Was wird zu „Eigene Position stärken“ behandelt?

Behandelt werden: die eigene Relevanz und Position beim Kunden einschätzen; Differenzierung und Mehrwert gegenüber Wettbewerbern sichtbar machen.

Was wird zu „Geschäftspotenziale erschließen“ behandelt?

Behandelt werden: Cross- und Up-Selling-Potenziale identifizieren; zusätzliche Bereiche, Standorte und Ansprechpartner erschließen.

Was wird zu „Mehrwert und Verhandlung“ behandelt?

Behandelt werden: Nutzen und wirtschaftlichen Mehrwert sichtbar machen; eigene Ziele, Interessen und Grenzen klären.

Was wird zu „Strategische Kundengespräche“ behandelt?

Behandelt werden: Jahres- und Entwicklungsgespräche gezielt vorbereiten; eigene Themen und Geschäftschancen platzieren.

Über das ime

ime Institut für Management-
Entwicklung

Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
0521 94206-0 · info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Sara Marzullo

0521 94206-26
sara.marzullo@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



**Seminarseite
öffnen**

QR-Code scannen
oder die
Seminarseite öffnen.

Seminar E36