

Key Account Manager:in	
Abschluss	Zertifikat (nach erfolgreicher Prüfung)
Kursdauer	6 Wochen (240 UE)
Unterrichtsform	Vollzeit mit Dozentenpräsenz, modularer Aufbau
Unterrichtszeiten	Montag - Freitag von 08:00 Uhr bis 15:15 Uhr
Voraussetzungen	Nachweis kaufmännischer Berufserfahrungen von mindestens 3 Jahren
Bildungsinhalte	<p>Als Key Account Manager:in sind Sie Ansprechpartner für die Top Kunden. Sie pflegen und intensivieren den Kontakt zu Bestandskunden. Sie spüren in den Märkten die darin handelnden Schlüsselkunden auf. Sie beobachten kontinuierlich die Entwicklung des Marktes und sind beteiligt an der Planung und Umsetzung anspruchsvoller Verkaufs- und Kundenbetreuungsaufgaben im B2B. Key Account Manager:innen sind kaufmännische Spezialisten, welche die Unternehmensentwicklung nachhaltig und wirkungsvoll unterstützen.</p> <p>Lernen Sie die hierfür notwendigen Kompetenzen in kleinen Gruppen.</p> <p>Themenschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben und Ziele von Datenerfassung und Kundenpflege • Analysen von Kundenstruktur und Kundenverhalten • Aufgaben von CRM Systemen und Unterschiede zu ERP Lösungen • Grundlagen von Marktanalysen • Einführung in das Verkaufswesen • Unterscheidung von Vertrieb und Verkauf • Kundenakquisition, Kundenorientierung, Kundenrückgewinnung • Verkaufsmethoden und Verkaufstechniken • Push-Methoden, Pull-Methoden • Kommunikation und Körpersprache • Vertriebscontrolling • Strukturieren und Koordinieren von Teams • Führungsstile und Methoden
Zielgruppe	Berufserfahrene Verkäufer und Kundenberater, kaufmännisches Personal, Techniker und Ingenieure
Förderung	<ul style="list-style-type: none"> • Bildungsgutschein (Förderungen nach SGB III) • Hamburger Weiterbildungsbonus • Förderung der beruflichen Weiterbildung aus ESF-Mitteln nach QCG <p>Dieser Lehrgang ist bundesweit nach AZAV zugelassen.</p>