

Teilnehmer

- Key Account Manager und solche, die es werden wollen
- Value Manager im Vertrieb
- High potentials im Vertrieb mit Blick auf eine internationale, globale Führungsrolle, Future Leaders

Leaders

Ziele

Sie werden lernen

- wichtige Erfolgsfaktoren für Ihr Business einzusetzen
- Netzwerke noch intensiver zu nutzen für Ihr Kundenklientel
- Mit Ihren Key Accounts eine strategisch wertorientierte Zukunft gestalten
- Multikulturelle Aspekte wettbewerbsorientiert strategisch einsetzen
- Entscheidungsfindungs-Prozesse beschleunigen
- USP's, CSP's, EVP's im Sinne Ihrer Kunden einzusetzen
- Ihre Gespräche & Verhandlungsführung unter multikulturellen Aspekten als Transfer & Transformations-Manager zu führen als Kunden-Coach zu agieren

Lehr-/ Lernmethoden

- Seminar mit Workshop-Charakter
- Viele Best practice
- Wertschöpfende, weltweit erfolgreich eingesetzte Business Modelle für Ihre direkten

Business Anwendungen

- Individual Coachings
- Erfahrungsaustausch
- Networking
- Interaktionen
- Transfer-Aktionen
- Transformation-Aktionen
- Micro- & Macro-Workshops
- Performance Checks mit individueller Auswertung und auf Wunsch mit individuellem

Coaching

Inhalt

- Wichtige strategische Erfolgsfaktoren für den Key Account Manager als Leader
 - marktbezogen
 - kundenbezogen
 - unternehmensbezogen
 - innovationsbezogen
 - persönlich
- Leadership-Potenziale im Umgang mit strategischen Schlüsselkunden / Bestandskunden
- Leadership - Potenziale im Umgang mit strategischen Schlüsselkunden / Neukunden

- Differenzierungen von strategischen zu operativ taktischen Orientierungen
Differenzierungen aus Kunden & Anbietersicht

- Markt - & Kundenportfolios als Ausgangsbasis für eine performante Key Leadership
-Positionierung

- **Strategische Varianten:**
 - Leistungsführerschaft
 - Preisführerschaft
 - Time Competition
 - USP Unique Selling Proposition (Value Chain-Management)
 - CSP Company Selling Proposition (Added values company based)
 - EVP Extra Value Proposition (Individual added values)
 - Strategische Entscheidungskriterien der Kunden
 - Wettbewerbs-Strategien:
 - Differenzierungen zum Wettbewerb
 - Strategische Steuerungs-Möglichkeiten des Kauf-/Verkaufsprozesses
 - Strategisch kundenorientierte Lösungskonzepte

- Entscheidungs-Prozess beim Einkauf strategisch performen.

- **Strategische Hilfsmittel für den Key- Account-Manager als Leader für qualifizierte
Entscheidungsfindungs-Prozesse**
 - Das MUDIMARC ® Modell als mehrdimensionale strategisch & operative Basis
 - Das Netzwerk-Modell mit seinen Zukunftsperspektiven
 - Strategisches mehrdimensionales Kommunikations-Modell
 - Value based Communication
 - Visionäres Brain-Modell für eine gehirngerechte Kommunikation
 - Strategische Gesprächsführung von der Strategie-Vorbereitung bis zur zukunftsorientierten Nachbereitung
 - Strategisch / visionäre multikulturelle Kommunikations / Aktions- & Interaktions - Optionen

- 10 strategische Verhaltensphasen im Kauf- & Verkaufs-Prozess

- Aktions- & Interaktionsoptionen
Strategische Verhandlungsführung
Multimediale Präsentationen

- Der Key Account-Manager als Coach

- Coaching-Modell als Hilfsmittel
- Die Rolle als strategischer Coach

- **Der Key Account-Manager als**

Innovator

Moderator

Relationship-Manager

Transfer-Manager

Transformations-Manager

Leadership-Manager

Change-Manager

Netzwerk-Manager

- Die Emotionalisierungsprozesse der Leistungsprogramme für eine strategische Leadership - Position

- Je mehr high tech umso mehr high touch

- Mit strategischen Kunden von der Strategie über die Vision zur Leadership gemeinsam mit strategisch ausgewählten Kunden als zukünftige Promotoren.

- Neue strategische Perspektiven entwickeln für neue Leadership - Dimensionen.

- Wichtige Top Trends für Key Account-Manager

- Performance Checks für Key Account-Manager mit Auswertungs-Möglichkeiten als add on

Ihre Value

- Sie gewinnen wertvolle Ideen & Tipps, Ihre Key Accounts noch effizienter, noch zielorientierter & wertorientierter in Ihrem Wettbewerbsumfeld zu managen.
- Sie erhalten Methoden und Business-Modelle und eine Vielzahl praktischer Hinweise als Handlungsorientierung und Hilfestellung für die Nutzung Ihrer Key Account-Potenziale.
- Sie gewinnen einen Einblick in die Thematik des strategischen Key Account Management
- Neueste Erkenntnisse für eine Leadership-Positionierung

Bitte [kontaktieren](#) Sie Ihr BSI Team für ein firmenindividuelles Programm !