

## Seminar oder Einzelcoaching

### Der Key Account Manager in Zeiten der Digitalisierung

Die Digitalisierung der Vertriebsprozesse (mit den Vorteilen wie Schnelligkeit, Gewissenhaftigkeit und Konformität) verändert auch die Anforderungen an die Key Account Manager und deren Führungskräfte. Der Key Account Manager wird

- mehr wertvolle Arbeitszeit für ein reibungsloses Beziehungsmanagement im Kundenprozess (Teambuying) und im Vertriebsteam (Team-Selling) aufbringen.
- mehr Zeit haben, um sich einen Überblick über die vielfältigen Beziehungen im Key Account Management Prozess zu bekommen und zu behalten.
- mehr Zeit generieren können, um weitere Werte wie Verlässlichkeit und Vertrauen beim Kunden zu schaffen.
- mehr Zeit zur Verfügung gestellt, um die gesteckten Ziele seiner Kunden und seine eigenen Vertriebs- und Umsatzziele zu erreichen.

#### Ziel des Seminars:

Das Ziel des Seminars liegt in der zielführenden Auseinandersetzung mit dem Mitarbeiter hinsichtlich seines Anforderungsprofils, seiner Persönlichkeit, seiner Ausbildung, seinem Wissen und seines derzeitigen Status, der Zufriedenheit in seiner Zielerreichung, seiner Karriereziele im Rahmen der Digitalisierung.

Wie geht er mit dieser Situation um? Was macht er mit seiner neu gewonnenen Zeit? Inwieweit hat er die neuen Anforderungen verinnerlicht? Wie kann er z.B. den Innendienst oder die Marketingabteilung für Rechercheaufgaben mehr einbinden?

Wie erzeugt er eine Win-Win- Situation? Wie kann er als Anwalt des Kunden auftreten ohne Interessen- oder Zielkonflikte mit sich und seinem Unternehmen zu haben?

Wie und was trägt der seinen Zielen (Umsatz- und Gewinnsteigerung) bei?

#### Inhalte des Seminars:

- Sie lernen, wie Sie sich mehr mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Kommunikationsverhalten auseinandersetzen
- Sie erleben, wie Sie sich dem wachsenden Anspruch an Ihre persönliche und kulturelle Passung als Key Account Manager gerecht werden und wie Sie mit mehr Überzeugungskraft, Eloquenz und Verhandlungsgeschick noch erfolgreicher werden
- Sie erfahren, wie sie mehr als bisher als Teamplayer in die komplexer werdenden Vertriebsprozesse auftreten und wie Sie Ihre Abschluss- und Kommunikationsstärke in der Zusammenarbeit mit Ihren Schlüsselkunden erhöhen
- Sie eignen sich an, wie Ihnen mehr Veränderungsbereitschaft gelingt und wie Sie noch stärker Ihren Fokus in Richtung Neukundengeschäft verlagern

## Methoden

Wissenstransfer, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele plus Feedback, , Diskussionen, Praxisbeispiele und Betrachtung aus der Metaposition

## Zielgruppe:

Junior- und Senior Key Account Manager und Führungskräfte

## Teilnehmergröße:

Maximal 12 Teilnehmer

## Ort:

Am Firmensitz oder nach Vereinbarung in Hoteltagungsräumen

## Consultant und Trainer:

Gerhard Ryll , RYLL-CONSULTING ([www.ryll-consulting.de](http://www.ryll-consulting.de))

## Ihre Investition:

Angebot auf Anfrage

## Das Nutzenversprechen:

Erfolgreichere Schlüsselkundenbetreuung, Kundenrückgewinnung und gewinnbringende Neukundenakquisition Ihrer Key Account Manager in Zeiten der Digitalen Transformation

**Anstelle des Seminars kann auch auf Anfrage ein Einzelcoaching durchgeführt werden.**