

Grundlagen Key Account Management FMCG

Zweitägiger Intensiv-Workshop

Für Key Account Manager in der Konsumgüterbranche (FMCG/Food) fehlt es bislang an einer Qualifikation, die sowohl neueste theoretische Grundlagen als auch die notwendigen praktischen Arbeitsmethoden vermittelt. In diesem Seminar erhalten Sie das aktuelle Wissen im Bereich des Key Account Management ebenso wie das "Handwerkszeug" für die tägliche Praxis.

Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



Was Sie erwartet:

- + 100% konsumgüterspezifische Inhalte
- + praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert
- + durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind
- + Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop

Seminar-Inhalte (Auszug):

- Grundlagen des Key Account Management
- Das Konzept KAM
- Strategien für Key Accounts
- Das System zum wirksamen Management von Key Accounts
- Teams im Key Account Management
- Betreuung von Key Account Kunden
- Marktforschung als Informationsbasis für Key Account Manager
- Category Management und KAM
- Planung und Budgetierung von Key Accounts
- Konditionenmanagement
- Vorbereitung von Jahresgesprächen





Lernziele

Sie erfahren, wie Key Accounts systematisch bewertet, betreut und entwickelt werden, wie Sie sich auf Jahresgespräche optimal vorbereiten und wie Sie Key Accounts erfolgreich führen.

Sie erlangen profunde Kenntnisse über das Key Account Management und entwickeln ein tiefgreifendes Verständnis für die eigene Rolle als KAM. Sie erhalten einen dauerhaften Bezugsrahmen für Ihre tägliche Arbeit.

In diesem Seminar entdecken Sie, was Key Account Management zu einem strategischen Wettbewerbsvorteil macht!

Von diesem Workshop profitieren

Dieses Angebot richtet sich gleichermaßen an Key Account Manager, die diese Position erst kürzlich angetreten haben wie an Nachwuchskräfte, die sich auf die komplexen Aufgaben als KAM vorbereiten wollen. Auch erfahrene Praktiker können ihr Wissen im Bereich Key Account Management in diesem Seminar auffrischen und vertiefen.

Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 1.299,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: Grundlagen Key Account Management FMCG

Termin: _____

Ort: _____

Teilnehmer:

Anrede: _____

Vor- / Nachname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße / Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

Bemerkungen: _____

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für ____ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für ____ Teilnehmer.

Unterschrift _____