



Key Account Management

Der Onlinekurs vermittelt fundierte Kenntnisse in strategischer Planung, Kundenanalyse und Beziehungsmanagement. Die Teilnehmenden lernen, effektive Verkaufs- und Verhandlungsstrategien zu entwickeln und zielgerichtet anzuwenden. Darüber hinaus werden weiterführende Themen wie Finanzmanagement, Beziehungsmanagement und der Einsatz digitaler Tools im Key Account Management behandelt. Um die globale Dimension des KAM abzudecken, werden auch internationale Aspekte, interkulturelle Kommunikation und Nachhaltigkeitsstrategien behandelt.

Studieninhalte (Auszug)

Einführung in das Key Account Management

Strategisches Management und Planung

- Entwicklung von Key Account Strategien
- Strategische Planung und Zielsetzung
- SWOT-Analyse für Key Accounts
- Erstellung eines Key Account Plans

Kundenanalyse und -segmentierung

Beziehungsmanagement und Kommunikation

Verkaufs- und Verhandlungsstrategien

- Verkaufspsychologie und Techniken
- Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen
- Verhandlungstaktiken und -strategien
- Abschluss und Follow-up im Verkaufsprozess

Marketing und Value Proposition

Finanzmanagement und Budgetierung

- Finanzielle Grundlagen für Key Account Manager
- Budgetierung und Kostenmanagement
- ROI-Analyse und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Preisstrategien und Rabattmodelle

Projektmanagement im KAM

Digitalisierung und Technologie im KAM

Internationale Aspekte des Key Account Managements

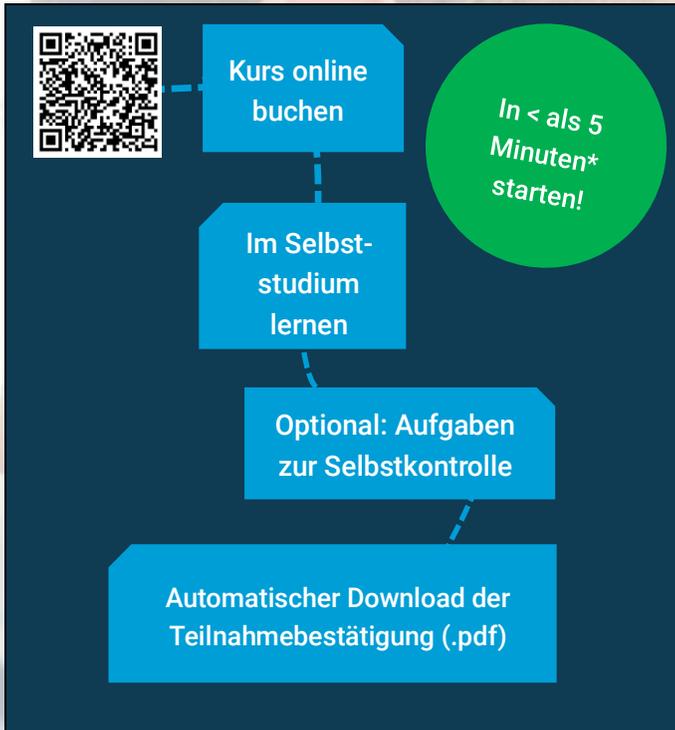
- Herausforderungen und Chancen im internationalen KAM
- Globale Marktstrategien und kulturelle Unterschiede
- Management internationaler Kundenbeziehungen
- Rechtliche und regulatorische Anforderungen

Short Facts

Abschluss:	Teilnahmebestätigung (.pdf) per autom. Download, ohne ZFU-Siegel
Studiendauer:	1 Monat (oder kürzer) / 12 Monate Zugriff
Studienmaterial:	digitales Studienskript und Inhalte digital im Online-Campus
Prüfung:	keine; optionaler Online-Test mit Aufgaben zur Selbstkontrolle
Betreuung:	ohne fachliche Studiengangsbetreuung
Probestudium:	2 Wochen
Studienbeginn:	jederzeit
Benefits:	Punkteprogramm, Lernfortschrittskontrolle, Studienleitfaden, Vorteilswelt mit Rabatten

für 179 €
MwSt-befreit

Studienablauf



Vorteilswelt

Für viele Aktionen im Online-Campus erhältst Du Punkte, die Du gegen Kurse eintauschst. Am meisten Punkte bekommst Du, wenn Du uns weiterempfehlst.

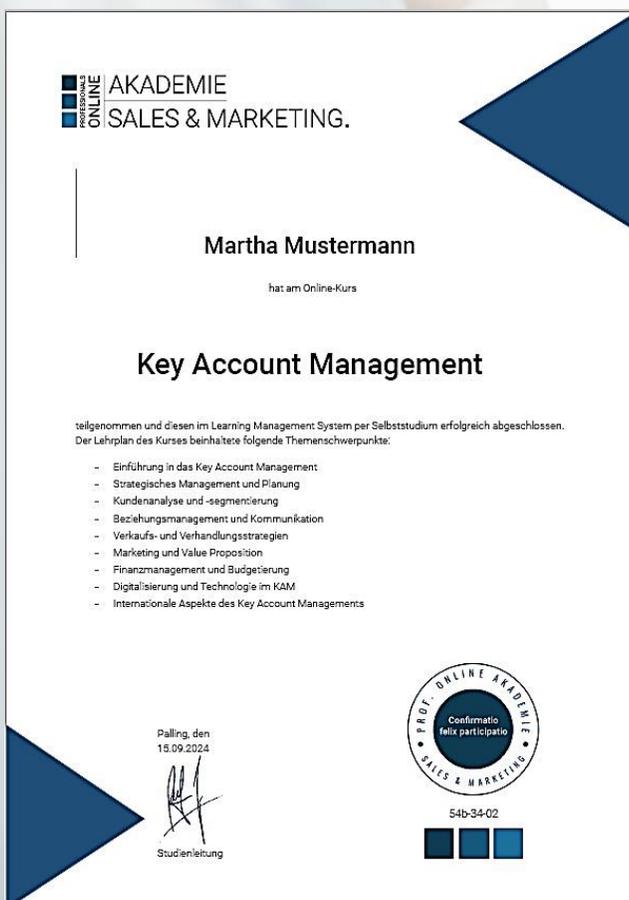


Du bekommst einen exklusiven und unbegrenzten Zugang zu unserem Partner vorteile.net mit hunderten Online-Shops, über die Du Rabatte & Gutscheine erhältst.



*möglich bei Bezahlvarianten Kreditkarte, PayPal® und Lastschrift und innerhalb unserer Geschäftszeiten

Deine Teilnahmebestätigung



Weitere Kurse

Weitere spannende Fernkurse aus der Wirtschaft:

- Büromanagement
- Business Development
- BWL
- Change Management
- Digitale Transformation im Unternehmen
- Kundenservice & Beschwerdemanagement
- Leadership
- Nachhaltiges Management und CSR
- Projektmanagement
- Unternehmensführung und Management

...und weitere

