

Pressemitteilung



Starnberg, den 23. August 2018

Seminar mit qualifiziertem Zertifikat

Ausbildung zum top Key-Account-Manager

Key-Account-Manager besetzen Schlüsselpositionen in Unternehmen. Wie sie strategisch arbeiten, erfolgreich verkaufen und das Geschäft mit Großkunden professionell ausbauen, wird auf dem folgenden Seminar gelehrt.

Ausbildung zum top Key-Account-Manager

Abschluss: „Geprüfter Key-Account-Manager DVMA“

24. bis 26. September 2018 in Düsseldorf

27. bis 29. November 2018 in Frankfurt

www.management-forum.de/kam

Die Seminarinhalte im Überblick:

- Entwicklung schlagkräftiger Vertriebs- und Verkaufsstrategien
- Spezifisches Beziehungsmanagement und Networking im Key-Account-Management
- Wachstumspotenziale im Großkundengeschäft ausschöpfen
- Strategisches Konditionen- und Preismanagement
- Kommunikations-, Überzeugungs- und Verhandlungsstrategien
- Jahresgespräche und Schlüsselerhandlungen erfolgreich führen
- Richtiger Umgang mit Profi-Einkäufern

Bei Fragen oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro,
Tel: 08151-2719-0 oder per Mail an info@management-forum.de