

Pressemitteilung



Starnberg, den 12. September 2019

Seminar mit Zertifikat „Ausbildung zum Top-Key-Account-Manager“

Erfolgsfaktor Schlüsselkunden

Der langfristige Unternehmenserfolg hängt entscheidend vom Umgang mit Schlüsselkunden ab. Wie Key-Account-Manager das Geschäft mit Großkunden professionell ausbauen, trainiert die "Ausbildung zum Top-Key-Account-Manager".

Für eine gute Umsetzbarkeit in die Praxis setzen die Trainer der Ausbildung auf einem Methoden-Mix aus Themenmodulen, Workshops, Gruppenarbeit und Einzelcoaching. Schwerpunkt-Themen sind:

- Wachstumspotenziale von Schlüsselkunden erkennen und nutzen
- Key-Account-Management im Multi-Channel-Vertrieb
- Einsatz von value-orientierten Strategien
- Professionelles Beziehungsmanagement und Networking
- Digitale Verhandlungsführung.

Nach einem Abschlusstest können die Teilnehmenden das Zertifikat „Geprüfter Key-Account-Manager“ erhalten.

Seminar „Ausbildung zum Top-Key-Account-Manager“

11.-13. November 2019 in Frankfurt am Main

4.-6. März 2020 in München

24.-26. November 2020 in Düsseldorf

www.management-forum.de/kam

Bei Fragen zur Veranstaltung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro.

Kontakt: +49 8151 2719 - 0 oder per E-Mail an info@management-forum.de