



KAM – AUTOMOTIVE

Es gibt das „Brot und Butter Geschäft“ und das sogenannte Key Account Management, kurz KAM. Damit sind auch schon zwei signifikante Zielsetzungen im Unternehmen klar:

- relative Zahlen, wie Umsatzrentabilität oder Deckungsbeitragsmarge und
- absolute Zahlen, wie kumulierter Umsatz, kumulierter DB, kumulierter Gewinn

Ein weiterer Bestandteil sind die sogenannten „Most Wanted-Customer“, also jene, die das Potential zu Key Accounts hätten, bislang aber von anderen Lieferanten bedient werden.

Das KAM nimmt innerbetrieblich eine Schlüsselrolle ein, denn der Schlüsselkunde ist ein Umsatz-, aber auch Kostenträger.

offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Seminarinhalte:

- Identifikation eines Key Accounts
- Segmentierung von Kunden
 - ABC-Analyse
 - Kundenattraktivität
 - Kundenscoring
- Identifikation des Kundenpotentials
 - Potential für bereits gelieferte Produkte
 - Cross-Selling-Potential
 - Up-Selling-Potential
 - weitere Potentiale
- Leadmanagement
 - Leadqualifikation für KAM's
 - Quellen der Leads
 - Angebotsmanagement
- Projekt- und Prozessmanagement für KAM's
- Kundenzufriedenheit
- Kundenkontaktpunkte und Zielmanagement

Zielgruppe:

- Vertriebsassistenten
- Marketingassistenten
- Unternehmer, die aktiver verkaufen möchten
- Techniker und Verkäufer
- Gebiets-, Account- und Key-Account-Manager
- Regionalleiter
- Vertriebsinnendienst
- Abteilungs-/Bereichsleiter im Verkauf und Marketing
- Geschäftsführer
- Techniker und Ingenieure

Ziel:

Verbesserung des Zielerreichungsgrades nach Gebiet, Kunde und Produkt.

Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

1.750,- EUR* *zzgl. Umsatzsteuer

Seminartypen:

- offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter www.ivm-seminare.de.

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de

