



**WISSEN,  
WAS VERKAUFT**

**IMPULSTAGUNG  
SEMINARE  
DIPLOM**

**St.Galler Programme zu  
Marketing und Vertrieb**

**MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■**

**ST.GALLEN**

# St.Galler Key Account Management

Der Schlüssel zum Schlüsselkunden



## St.Galler Key Account Management

Der Schlüssel zum Schlüsselkunden: Wie Marketingverantwortliche ihre Account-Organisation nach dem St.Galler Ansatz analysieren, spezifizieren und weiterentwickeln können.

Die Bedeutung von Schlüsselkunden als erfolgskritisches Kapital des Unternehmens ist allgemein bekannt. Dennoch lassen sich viele Unternehmen die Chance entgehen, dieses strategisch bedeutsame Kapital nachhaltig aufzubauen, zu schützen und zu vermehren. Das Seminar liefert eine zeitgemässe Wissensbasis, um die wichtigen Kundengruppen zu identifizieren, um Strukturen und Prozesse der Beziehungspflege effizient zu gestalten sowie um ungenutzte Potenziale im Account Management wirkungsvoll zu erschliessen. In diesem Intensivseminar erfahren Sie, wie Sie Key Account Management strategisch und operativ erfolgreich aufbauen und umsetzen. In Workshops werden die Möglichkeiten des proaktiven Managements von Key Accounts in Zeiten generell rückläufiger Märkte ausgelotet und auf eine Handlungsschiene gesetzt.

### THEMEN DER INTENSIVTRAININGS (AUSZUG)

- Kundentrends und Entwicklungen
- Strategische Weichenstellung
- Die strategische Kundenentwicklung
- Bestimmung von Key Accounts
- Buying- und Selling-Center-Prinzip
- Analyse der Entscheiderstrukturen beim Kunden
- Positionierung des Key Account Management
- Organisatorische Einbindung des Key Account Management
- Leistungsmanagement sicherstellen
- Bestimmung der Lieferantenposition

### WANN UND WO

24.–26.06.19, St.Gallen  
18.–20.11.19, St.Gallen

### DAUER

3 Tage

### SEMINARKOSTEN

CHF 4'200.–

### TEILNEHMERKREIS

Das Seminar richtet sich an Key Account Manager (national und global), die ihren Wissensstand überprüfen und optimieren möchten. Einsteiger in das Key Account Management (z.B. aus dem Vertrieb) erhalten eine umfassende Vorbereitung für die Rolle des Key Account Manager. Führungskräfte und Projektleiter, die für die Einführung des Key Account Management verantwortlich sind, erlernen die kritischen Erfolgsfaktoren.



**WISSEN,  
WAS VERKAUFT**

**IMPULSTAGUNG  
SEMINARE  
DIPLOM**

**St.Galler Programme zu  
Marketing und Vertrieb**

**MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■**

**ST.GALLEN**