

Key-Account-Management

KAM als strategischer Hebel für nachhaltiges Unternehmenswachstum.

Seminarinhalte

Potenziale voll ausschöpfen

- Identifikation von Schlüsselkunden
- Potenzialbasierte Priorisierung
- Langfristige Entwicklungspläne
- Wirksame Ressourcensteuerung

Marktvorsprung schaffen

- Positionierung gegen Mitbewerber
- Alleinstellungsmerkmal nutzen
- Individuelle Lösungskonzepte
- Strategien zur Kundenbindung

Entscheidungsebene steuern

- Alle Entscheider identifizieren
- Kaufmotive gezielt steuern
- Strategische Nutzen-Argumentation
- Verhandeln auf C-Level-Niveau

Umsetzung im Training

- Analyse des Kundenportfolios
- Erstellung von Account-Pläne
- Live-Cases
- Feedback zur Strategiewirkung

Ihr Nutzen

- Fokus auf Top-Kunden
- Höhere Abschluss-Sicherheit
- Schutz vor Wettbewerbsangriffen
- Planbares Umsatzwachstum
- Starke Positionierung
- Langfristige Kundenbindung

Methodik & Format

- **Direkte Anwendung**
Mit eigenen Zielkunden arbeiten
- **Kurze Impulse**
Kompakte Theorie mit Praxisbezug
- **Einzelcoaching**
1:1 Feedback für jeden Teilnehmenden
- **Präsenz oder Online**
Vor Ort oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg entsteht.

Inklusive:

- IST-Analyse & Realitätscheck
- Praxisnahes Training
- Team-Coaching nach dem Training
- Microlearning Vertiefungsimpulse
- Management-Review

Jetzt unverbindliches Kennenlernen mit Ihrem Trainer vereinbaren

triup GmbH
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 918 27 50
buero@triup.de
www.triup.eu



Ihr Hebel für mehr Umsatz und höhere Produktivität - mit Technik, Haltung und Anwendbarkeit.