

## Trainingsziele

### KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Am Ende des Trainings

- ⊙ liegt ein einheitliches Verständnis zur Rolle, den Aufgaben und den Vorgehensweisen eines Key Account Managers vor.
- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens und der eigenen Zielsetzung für ihren Erfolg als Key Account Manager bewusst und sie können konkrete Ziele formulieren.
- ⊙ können die Teilnehmer ziel- und kundenorientierte Gesprächsstrategien entwickeln und umsetzen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, sich genau auf die Gesprächspartner einzustellen und gezielt Informationen zu gewinnen.
- ⊙ können die Teilnehmer durch motivorientierte Nutzenformulierungen überzeugend argumentieren und auf Argumente der Kunden ziel- und partnerorientiert reagieren.
- ⊙ kennen die Teilnehmer Inhalte und Ablauf des zweiteiligen Jahresgespräches und können es umsetzen.
- ⊙ können die Teilnehmer mit verschiedenen auch schwierigen Situationen im Key Account Management flexibler und lösungsorientierter umgehen.