



Markt- und Kunden-Kompetenz

Seminar-Paket Best of St. Gallen

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

MODERNE NEUKUNDENGEWINNUNG

Seminare
auch
einzeln
buchbar

Stand: April 2022
Änderungen und Druckfehler vorbehalten!

Sehr geehrte Interessentin! Sehr geehrter Interessent!

Untersuchungen der Universität St. Gallen belegen: Konsequente Kunden- und Marktorientierung sind wesentliche Erfolgsfaktoren für Unternehmen. Lernen Sie im 1. Teil Ihr Unternehmen nachhaltig auf die Anforderungen Ihres Marktes und die Bedürfnisse Ihrer Kunden/Kundinnen auszurichten. Im 2. Teil werden Ihnen die wichtigsten Werkzeuge eines erfolgreichen Key Account Managements vorgestellt und wie Sie diese auf Ihre persönliche Unternehmenssituation anwenden können. Die Reihenfolge ist flexibel wählbar.

Key Account Management

Seminar 1 – als Präsenz- oder Online-Seminar buchbar!

Neben einem gewissen Produktwissen sind Markt- und Branchenexpertise sowie die Fähigkeit auf anspruchsvolle Kundenerwartungen schnell zu reagieren wichtige Erfolgsfaktoren im Key-Account-Management. Komplexe Sachverhalte müssen in einfache Kundenlösungen übertragen werden, um sich gegenüber dem Wettbewerb auszuzeichnen. Dabei gilt es aktuelle Entwicklungen wie die Veränderungen im «Customer Journey» oder die Folgen zunehmenden Digitalisierung zu beachten und sie zum eigenen Vorteil zu nutzen. Erfolgreiche Key Account ManagerInnen sind eloquente 'Beziehungsmanager' zum Kunden (nach aussen) und in die eigene Organisation (nach innen). Erfahren Sie hier, wie Sie diese Herausforderungen optimal meistern!

Das St. Galler KAM Konzept als Bezugsrahmen für Ihren Erfolg

Lernen Sie die Treiber und Grundlagen eines erfolgreichen Key-Account-Managements kennen. Basis sind vielfältige Untersuchungen der Universität St. Gallen und das seit vielen Jahren in der Praxis etablierten St. Galler KAM-Konzept. Analysieren Sie die eigenen Voraussetzungen, Stärken und Schwächen und bestimmen Sie auf diese Weise die Handlungsfelder für die Optimierung des Key Account Managements im eigenen Unternehmen. Entwickeln Sie konkrete Strategien für einzelne Schlüsselkunden bzw. -kundinnen und setzen Sie diese gezielt um.

Wachsen Sie mit Ihren wichtigsten Kunden überdurchschnittlich

Erfolgreiche AnbieterInnen richten ihr Angebot auf den Kundennutzen aus und fordern konsequent ihre Gegenleistung daraus ab. Lernen Sie die Systematik eines nutzenorientierten Leistungssystems kennen und erfahren Sie, wie Sie den Mehrwert gegenüber Ihren Kundinnen und Kunden kommunizieren und sich gegenüber dem Wettbewerb unterscheiden.

Wissen, das Sie erhalten

- Kundenwert-Bestimmung und Kundenselektion
- Wirkungsvolle Kundenanalysen
- Praktische Mehrwert-Konzepte
- Planung, Umsetzung und Kontrolle ihrer Key-Aktivitäten
- Koordination von Key-Account-Teams und internen Netzwerken
- «Laterale» Führung für Key Account Manager

Ihr Nutzen für die Praxis

- Sie erhalten einen Überblick über alle Aspekte eines zielorientierten Key-Account-Managements nach dem St. Galler KAM-Konzept.
- Sie lernen die wichtigsten Werkzeuge eines erfolgreichen Key-Account-Managements kennen und diese auf Ihre persönliche Unternehmenssituation anzuwenden.
- Die praxisbewährten Tools ermöglichen es Ihnen, Ihre Key-Accounts besser zu verstehen, sie systematisch zu entwickeln und Ihre Arbeit effizienter zu gestalten.
- Die Inhalte lassen sich einfach in Ihre tägliche Praxis übertragen.

Termine und Anmeldung: www.wifiwien.at/39353x

Moderne Neukundengewinnung

Seminar 2 – als Präsenz- oder Online-Seminar buchbar!

Sie wollen sich aktuelles Know-how im Verkauf holen und Ihren Vertrieb auf ein neues Level heben? Dann sichern Sie sich jene Verkaufsstrategien und Werkzeuge, die heutzutage Top-Unternehmen einsetzen, um sich weltweit ihr Stück vom Kuchen zu holen.

Neue Wege zu mehr Kunden, Umsatz und Gewinn

Kunden/Kundinnen sind unter Druck, gehetzt und Entscheidungen werden gerne auf die lange Bank geschoben. Altmodische Akquise-Techniken strapazieren die Nerven und wenige Unternehmen kennen die Geheimnisse erfolgreicher Online-Kommunikation. Durch die rasante Veränderung von Kaufgewohnheiten haben sich auch die Vertriebsmethoden der Profis verändert. Nur wenn Sie mit den gestiegenen Anforderungen wachsen und bei jedem Kundenkontakt Mehrwert liefern, werden Sie in Zukunft Geschäfte machen. Ein gutes Produkt und langjährige Beziehungen sind zu wenig!

Zeitgemäße Kaltakquise und Online-Strategien!

Erfolgreiche VerkäuferInnen gehen heute konsequent und aktiv in den Markt hinaus und nutzen gleichzeitig das Potential überzeugender Story-Kommunikation – ob per Email, Telefon, Social Media oder Webseite. Sichern Sie sich jene frischen Verkaufstaktiken und kraftvollen Werkzeuge, die Top-Unternehmen einsetzen, um sich weltweit ihr Stück vom Kuchen zu holen. Clevere Kundengewinnung, die auch morgen noch funktioniert!

Vertriebstools, die Sie erhalten:

- Value Proposition: Kundenwert schaffen, Nutzenversprechen und Botschaften formulieren
- Smart Calling: Der schnellste Weg zu mehr Geschäft – ohne Angst, Ablehnung und Misserfolg
- Email- und Social Media-Strategien in der Neukundengewinnung
- Sales Pitch und Storytelling: Im Erstgespräch schnell und wirksam auf den Punkt kommen
- Online Marketing im Vertrieb: Kundengewinnung auf Autopilot
- Die 7 entscheidenden Geschichten, die Sie Ihren Kunden/Kundinnen erzählen sollten

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie heben Ihre Verkaufstools auf ein neues Level, positionieren sich als Experte/in und holen sich mehr Geschäft.
- Sie lernen von konkreten Erfolgsbeispielen aus Konzernbereichen und von „Hidden Champions“ aus dem Mittelstand.
- Sie bekommen einen bewährten Online Verkaufsprozess mit vielen rasch und günstig umsetzbaren Tipps von der Software bis zum Videomarketing.

Termine und Anmeldung: www.wifiwien.at/24384x

Ihr Seminarleiter

(Die Auswahl der angeführten Trainer richtet sich nach deren zeitlicher Verfügbarkeit.)

Dr. Markus Müller geboren 1967 in Plochingen / Deutschland
Verheiratet, lebt in Zürich

Geschäftsführer, Trainer und Coach



Ausbildung Dr. oec., Universität St.Gallen (Doktorarbeit zum International Key Account Management im Investitionsgüterbereich, 2001)
Dipl.-Kfm., Universität Erlangen-Nürnberg (Diplomarbeit: Key Account Management in der Sportartikelindustrie, 1995)
Bankkaufmann (1990), Dresdner Bank AG, Kirchheim unter Teck

Berufserfahrungen Geschäftsführer, new spirit Institut (seit 2015)
Geschäftsführer, Sonetik Schweiz AG (2013-2014)
Marketing Director, Sonetik AG (2011-2012)
Geschäftsführer, Marketing Auditorium St.Gallen AG (2004-2011)
Unternehmensberater, Marketing Auditorium St.Gallen AG (2001-2004)
(Global-)Key-Account-Management-Beratungs- und Trainingsprojekte für ABB, BASF, Bayer, Beiersdorf, Böhler-Uddeholm, Henkel, Hilti, Heraeus, Micronas, Milteny Biotec, Reichle & De-Massari, Swisscom, Uponor, vitra, Zürcher Kantonalbank u.v.a. (seit 1994)

Trainingsschwerpunkte (Global) Key Account Management
Kundenorientierung
Leadership
Unternehmensführung
Selbstmanagement

Publikationen Spitzenleistungen im Key Account Management:
Das St.Galler KAM-Konzept, 3. Auflage
Vahlen-Verlag, München 2015
Excellence in Key Account Management:
The St. Gallen KAM Concept, 2010
Best Practice im Key Account Management,
redline Wirtschaft, Frankfurt 2005
Leistungen für International Key Accounts,
Thexis-Verlag, St.Gallen 2002
Sowie zahlreiche Fachartikel und -berichte

Motto Mach das, was Dir Spaß macht und Du wirst erfolgreich sein.

Sonstiges Yoga, Reisen & Skifahren

Dr. Michael Weibel

geboren 1968 in Basel, Schweiz
 ledig, lebt in Zürich
 Geschäftsführer, Trainer und
 Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen



Ausbildung

Promotion bei den Professoren Christian Belz und Klaus Backhaus zum
 Vertrieb im Industriegütermarketing
 Dipl. Hdl. HSG, Pädagogik und Bildungsmanagement, Universität St.
 Gallen
 Lic. oec. HSG, Universität St. Gallen
 Betriebsökonom FH, Berner Fachhochschule
 Technischer Kaufmann, K.M.Z, Rapperswil
 Metallbau Techniker, Berufsschule Zürich

Berufserfahrungen

Management Consultant & selbständiger Trainer seit 2003
 Managementtätigkeit in verschiedenen namhaften Schweizer
 Unternehmen (Banken, Versicherungen und Industrie)

Trainingsschwerpunkte

Business-to-Business-Marketing,
 Vertriebs- und Key Account Management

Publikationen

Value Selling, Verkaufskonzepte am Kundennutzen ausrichten, [Schäffer-Poeschel](#), Stuttgart 2016
 Vertrieb im Industriegütergeschäft aus Anbietersicht,
 Springer Gabler, Wiesbaden 2014
 Best Practice im Key Account Management,
 redline Wirtschaft, Frankfurt 2005

Motto

Man muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen!

Sonstiges

Leidenschaftlicher Sportler & Musikliebhaber

Ihr Seminarleiter:
Mag. Christoph Pollak

Zur Person

Geboren in Freistadt, Jahrgang 1973
Verheiratet und Vater von zwei Söhnen,
lebt in Wien
Unternehmensberater, Präsentationsdesigner
und Trainer



Ausbildung

- HBL für Tourismus Bad Leonfelden
- Wirtschaftsuniversität Wien
- Unternehmensführung, Beratung und Controlling
- University of Illinois at Urbana-Champaign
- Business Policy & Organisational Design
- Unternehmerkolleg WU-Wien
- Spezialausbildungen für Beratung, Training und Coaching:
- Ausbildung zum NLP Practitioner
- Ausbildung zum Advanced Coach
- Systemischer Trainer und TeamCoach

Berufserfahrungen

- Accenture GmbH: Business Consulting
(Strategie, Prozessanalyse + Training)
- SHS Unternehmensberatungs-GmbH: Senior Consultant
(Operative Unternehmensberatung im Vertriebsbereich)
- Lektor für Teamtraining FH Pinkafeld
- beyrer consulting group: Trainer und Berater Vertrieb
- Inhaber der Präsentationsschmiede
(Beratung und Präsentationsdesign)

Branchenfokus: Industrie, Energieversorger, Finanzdienstleister,
Telekommunikation

**Beratungsschwerpunkte und
Trainingsschwerpunkte**

- Erarbeiten von offensiven Vertriebs- und Akquisitionsstrategien für
unterschiedliche Märkte und Zielgruppen
- Strategieumsetzung, Vertriebsplanung und Projektmanagement
- Sales Performance Check und Leistungsdiagnose im Vertrieb
- Persönliches Aufgaben- und Energiemanagement
- Gestalten und Umsetzen von effizienten, kundenorientierten
Verkaufsprozessen
- Präsentationsdesign, Angebotsgestaltung und Auftrittcoaching

Testen Sie jetzt Ihr Wissen rund um das Thema "Moderner Verkauf"!



Ein gutes Produkt oder eine überragende Geschäftsidee alleine ist heute meist zu wenig. Die Kundenansprüche und ihr Verhalten haben sich massiv verändert – und genau so haben sich auch die Verkaufsmethoden geändert. Wissen Sie Bescheid über die "Dos and Dont's" im Verkauf und kennen Sie die effektivsten Vertriebswerkzeuge?

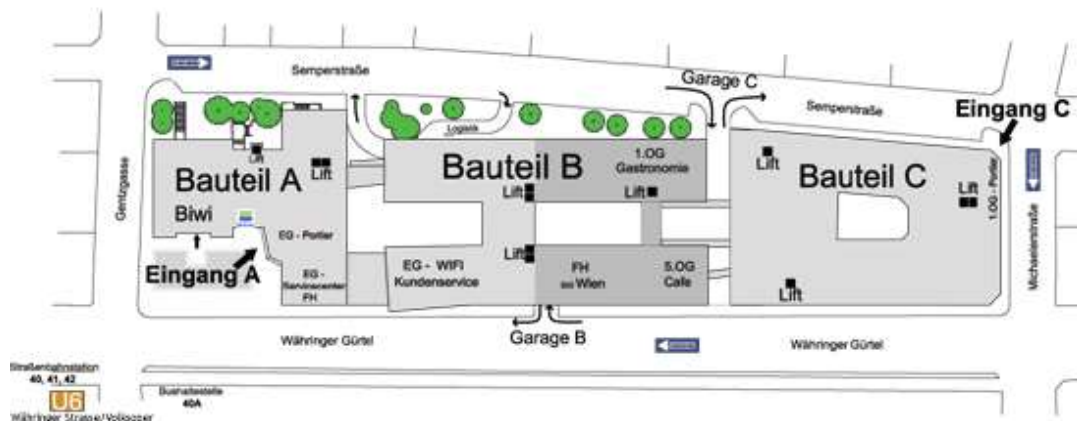
[Zum Selbsttest >>](http://www.wifiwien.at/24384x) (auch unter www.wifiwien.at/24384x)

Veranstaltungsort:

WIFI MANAGEMENT FORUM
am wko campus wien, Bauteil B, 5. und 6. Stock
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Parkmöglichkeit in der Apcoa-Garage

Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
U6 - Straßenbahnlinien 40, 41, 42 - Autobuslinien 37A, 40A



Kosten:

pro Seminar **EUR 850,-**

Attraktiver Paket-Preis EUR 1.600,- Die Ermäßigung wird bei der Verrechnung des zweiten Seminars berücksichtigt.

Bei Veranstaltungen im WIFI Wien übernehmen wir Ihre Parkgebühr in der Apcoa-Garage (Zufahrt über Währinger Gürtel). Sie erhalten Ihr bereits bezahltes Ausfahrtsticket in der Veranstaltung, das jedoch nur am jeweiligen Veranstaltungstag gültig ist. Bitte verwenden Sie bei der Einfahrt in die Garage nicht Ihre Kreditkarte, da sonst das Gratisticket nicht genutzt werden kann.

Die Wirtschaftskammer ist als Körperschaft öffentlichen Rechts kein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 (UStG) und somit gemäß § 6 Abs. 1 Z. 11 lit. a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Die Teilnahmegebühr enthält daher keine Umsatzsteuer.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forums Wien, nachzulesen unter www.wifiwien.at/agb

Kontakt:

Teilnehmerservice / Anmeldung:

Tel: (01) 476 77- 5238

E-Mail: managementforum@wifiwien.at

Produktmanagement: Mag. Julian Ziegler

Tel: (01) 476 77- 5254

E-Mail: ziegler@wifiwien.at

Termine und Anmeldung:

www.wifiwien.at/39357x