



Dieter Renner

Veränderte Bedingungen verlangen von Ihnen ein gesteigertes Maß an Wissen und die Fähigkeit Ihr Unternehmen und Ihre Märkte aktiv zu gestalten.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt heute bei den Personen, ihrem Mut zur Veränderung und der Bereitschaft sich Herausforderungen zu stellen.

Deshalb stellen wir - gemäß unseres **benediktinischen Weltbildes** - den Menschen in den Mittelpunkt unserer Betrachtungen. Die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter zum Wohle Ihres Unternehmens steht für uns im Vordergrund. In unserer Arbeit konzentrieren wir uns darauf, Ängste zu nehmen, und neue Wege und Chancen zu nutzen.

## Weitere Informationen....

...für weitere Informationen zu Inhalten oder spezifischen Anpassungen an ihre Firmenbedürfnisse sprechen Sie uns bitte direkt an..



### DRC Advisors to Board

Mammendorfer Str.21  
D- 82287 Jesenwang  
Tel. +49 (0)8146/ 998503  
Fax +49 (0)8146/ 998504

[www.drc-advisors.de](http://www.drc-advisors.de)  
[info@drc-advisors.de](mailto:info@drc-advisors.de)



### Programm

Entwicklung eines  
professionellen  
Key Account  
Managements

Advisors  
to  
Board

## Zielgruppe...

*...Leiter des Bereiches Vertrieb und ausgewählte Vertriebsmitarbeiter*

## Zeitlicher Umfang...

*...Das Programm läuft über einen Zeitraum von einem Jahr.*

## Methodik...

*...Vorträge, intensive Reflexion, Fallbeispiele anhand ausgewählter Kunden, Einzelgespräche und Nachbegleitung. Das Programm basiert auf der von der DRC entwickelten „TRI-CORE®“-Methode.*

## Teilnehmeranzahl...

*...Maximal 10 Teilnehmer*

## Veranstaltungsgebühr...

*...13.000,-€ netto für das Gesamtmodul (inklusive Arbeitsmaterialien und schriftliche Bericht ) sowie pro Vertriebsmitarbeiter 3.000,-€ netto*

*Bitte sprechen Sie uns wegen Sonderkonditionen für firmenspezifische Anpassungen an.*

## Zielsetzung/ Inhalte...

*...Key Account Management ist die Betreuung wichtiger Kunden, die umfangliche Lösungsangebote und aktive Erkennung ihrer Bedürfnisse verlangen. Nutzenargumentation und Beziehungsmanagement in komplexen und zeitlich längeren Verkaufszyklen stellen erhebliche Anforderungen an die Vertriebsmitarbeiter.*

*Als Vertreter des Kunden im eigenen Unternehmen hat der Key Account Manager vielfältige Aufgaben nach innen und außen zu leisten.*

*Im Rahmen des Programms ist geplant, im Unternehmen ein professionelles Key Account Management aufzubauen, sowie in einem praktischen personenbegleitenden Ausbildungs- und Umsetzungsansatz die ausgewählten Mitarbeiter auszubilden.*

*Folgende Inhalte umfasst dieses Programm:*

- *Erarbeitung einer Key- Account- Strategie basierend auf der Unternehmensstrategie*
- *Festlegung der Organisation, der Methoden und Werkzeuge*
- *Definition der Funktions- und Aufgabenprofile*
- *Reflexion der Fähigkeiten der ausgewählten Kandidaten*
- *Coaching der Mitarbeiter in der Umsetzungsphase bei ausgewählten Zielkunden*

## Nutzen...

- *Anhand eines praxisorientierten Ansatzes wird ein schneller Aufbau eines Key Account Managements erreicht.*
- *Mit Hilfe eines Schulungs- und Coaching- Ansatzes und praktischer Umsetzung bei ausgewählten Zielkunden wird bei dem Mitarbeiter einer schneller Know- How- Aufbau zur Sicherung der angestrebten Jahresziele erreicht.*
- *Die Vertriebsleitung wird im Aufbau des Key Account Managements und der Entwicklung der Mitarbeiter im zeitlichen Aufwand erheblich entlastet.*