

Zertifizierte:r Key Account Manager:in Investitionsgüter und Dienstleistungen

Weiterbildung für die erfolgreiche Betreuung deiner Großkundinnen und -kunden

Gerade in Krisenzeiten zeigt sich, wie entscheidend ein tiefes Kundenverständnis ist. Dein Wissen aus diesem Seminar hilft dir, mit einem neuen Blick auf deine Kunden erfolgreich zu bleiben – denn Top-Lösungslieferant zu sein, reicht heute nicht mehr aus. Digitalisierung, Effizienzdruck und die Suche nach neuen Wachstumsfeldern verändern die Spielregeln. Du lernst, die Stellhebel im Key Account Management unter veränderten Marktbedingungen gezielt einzusetzen, um notwendige Veränderungen erfolgreich zu gestalten. Du erfährst, wie du dich in deinem Unternehmen strategisch positionierst, deine Schlüsselkunden besser verstehst und den Wert langfristiger Partnerschaften erkennst – Partnerschaften, die für beide Seiten nachhaltigen ökonomischen Nutzen schaffen. Die Zertifizierung bestätigt dein erworbenes Wissen und deine praxisorientierten Kompetenzen im professionellen Key Account Management.

Zertifiziert durch die Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim



HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT
FÜR MANAGEMENT
UNIVERSITY OF APPLIED
MANAGEMENT STUDIES

Diese Weiterbildung wurde in Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim konzipiert und folgt hinsichtlich Gesamtkonzept, Inhalten, Referent:innen und Prüfung den Qualitätsansprüchen der Hochschule. So profitieren die Teilnehmenden von qualitativ hochwertigen Qualifizierungen mit garantierter Aktualität,

hohem Praxisbezug und exzellenten Referent:innen.

Modul 1: Präsenzseminar

4 Tage + 1 Stunde Transfercoaching

Modernes Key Account Management für Investitionsgüter und Dienstleistungen

Verständnis Key Account Management

Key-Account-Plan – Ziel, Struktur, Inhalte und praktische Umsetzung

Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

Ergebniswirksame Analyse, Planung und Akquise

1 Stunde kostenfreies, individuelles Transfercoaching (per Telefon/Video) mit deinem Trainer

Modul 2: E- Learning

ca. 3 Stunden

Vertiefungsphase mit E-Learnings

Du erhältst zwei E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zum optimalen Wissenstransfer das E-Learning: Geschickt verhandeln.

Alle für 12 Monate kostenfrei.

**Modul 3: E-
Prüfung**

ca. 45 Min.

**Abschlussprüfung
Lessons Learned**

Nach der Ausbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Inhalte**Verständnis Key Account Management**

- Fokussierte Kundenentwicklung - Unterschiede zum Branchen- bzw. Regionalvertrieb.
- Ressourcen kundenspezifisch ergänzen - Handlungsbedarfe erkennen.
- Abteilungs- und regionenübergreifende Verantwortung.

Bereits mehr als 1000 begeisterte
Teilnehmende!

Key Accounts

- Treiber der Kunden für eigene Akquisestrategien nutzen.
- Auswahlkriterien und sinnvoll zu managende Kundenanzahl.
- Kunden im Kontext analysieren, Win-win verstehen und ausbauen.

Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

- Beratung/Beziehungsmanagement - extern und intern.
- Auf Augenhöhe mit (Top-)Management - Verhaltensregeln.
- Operative vs. strategische Akquise/Verantwortung/Steuerung.

Erfolgswirksame Kundenanalyse (Account Plan)

- Entscheider: Identifizierung und gezielte Ansprache.
- Handlungszwänge: Wann in Key Accounts investieren und wann nicht?
- Kaufentscheidungskriterien: Merkmale, Vorteile und Nutzen.

Key Accounts in Zeiten 4.0

- Dienstleistungen/Geschäftsmodelle digital neu gedacht
- Daten und KI als Hebel für präzisere Kundenansprache
- Reaktionen auf die Herausforderungen der Digitalisierung

Transfercoaching

Nach dem Präsenztraining erhältst du eine Stunde kostenfreies, individuelles Transfercoaching (telefonisch oder online) mit deinem Trainer.

Lessons Learned

Nach der Weiterbildung erhältst du über deine Lernumgebung eine Zusammenfassung der prüfungsrelevanten Inhalte zur Vorbereitung auf deine Abschlussprüfung.

Abschlussprüfung

- Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

E-Bibliothek

Du erhältst 2 E-Learnings zum Themenfeld der Künstlichen Intelligenz:

- Prompt Engineering
- Künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag nutzen

und zum optimalen Wissenstransfer das E-Learning: Geschickt verhandeln.

Alle für 12 Monate kostenfrei.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du erarbeitest dir die Stellhebel für eine erfolgreiche Tätigkeit als Key Account Manager:in:

- Du entwickelst ein tiefes Verständnis für Entscheidungsprozesse.
- Du weißt, wie du Entscheider:innen identifizierst und gezielt ansprichst.
- Du vertiefst deine Kundenanalyse und erkennst neue Chancen.
- Du schärfst den Nutzen deiner Lösungen und steigerst gezielt deinen Erfolg.
- Du verstehst dein Handeln im Kontext von Digitalisierung und KI.

Key Account Management ist ein zentraler Bestandteil im modernen Vertriebsmanagement. Es beschreibt die Entwicklung strategisch bedeutender Unternehmen. Für ihre Herausforderungen, getrieben durch Industrie 4.0 und Digitalisierung, ist Key Account Management eine Möglichkeit, adäquat zu akquirieren. Im Wettbewerb bestehen diejenigen, die sich überzeugend für die Zukunft positionieren. Lerne, welche Voraussetzungen du brauchst, um deinen Key Accounts auf Augenhöhe zu begegnen – und wie du mit den richtigen Stellschrauben dein eigenes Key Account Management gezielt weiterentwickelst.

Methoden

Erlebe praxisnah und intensiv die wichtigen Fach- und Methodenkompetenzen des Key Account Managements, Einzel- und Gruppenarbeiten, persönliche Beratung, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, erfahrungs- und handlungsorientiertes Lernen stehen im Vordergrund. Du erhältst auf Fragen direktes Feedback, das dich weiterbringt.

Teilnehmer:innenkreis

Key Account Manager:innen, Großkundenbetreuer:innen/-berater:innen, Vertriebsführungskräfte, Produktmanager:innen. Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Interessierte Außendienstmitarbeiter:innen und Sales Manager:innen.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nehmen die Teilnehmenden an der schriftlichen Abschlussprüfung "Zertifizierte:r Key Account Manager:in" teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du die E-Prüfung an deinem PC am Arbeitsplatz oder zuhause. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte in schriftlicher Form (Zeitbedarf: ca. 45 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald die Weiterbildung absolviert ist. Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim "Zertifizierte:r Key Account Manager:in". Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Thomas Kleina

Ich arbeite als selbständiger Trainer, Coach und Berater mit Schwerpunkt KA-Management. Meine Arbeit basiert auf Projekten zur strukturellen Weiterentwicklung von Vertrieb und strategischer Kundenentwicklung. Ich unterstütze Vertriebs- und Managementeinheiten dabei, ihr KA-Management klar zu positionieren, Rollen zu schärfen und Entscheidungsfähigkeit zu erhöhen. Mein Fokus liegt auf Kundenlogik, klarer Rollenabgrenzung und wirksamer Verankerung. Die zentrale Herausforderung ist die Verbindung von operativem Vertrieb und strategischer Kundenentwicklung. Ich zeige auf, wie belastbare, strategisch geführte Kundenbeziehungen entstehen.

Details zur Weiterbildung

Weiterbildung | Präsenz mit Online

4 Tage, 1h Coaching, E-Learning, E-Prüfung (45 Min.)
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

18.-21.05.2026

Präsenzseminar

18.-21.05.2026

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Montag, 18.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 19.05.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 20.05.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 21.05.2026

08:30 Uhr - 15:00 Uhr

31.08.-03.09.2026

Präsenzseminar

31.08.-03.09.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Montag, 31.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 01.09.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.09.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 03.09.2026

08:30 Uhr - 15:00 Uhr

03.-06.11.2026

Präsenzseminar

03.-06.11.2026

Frankfurt a. M./Offenbach

Veranstaltungsort

Best Western Macrander Hotel

Kaiserlei

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 04.11.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 05.11.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 06.11.2026

08:30 Uhr - 15:00 Uhr

15.-18.02.2027

Präsenzseminar

15.-18.02.2027

München/Eching

Veranstaltungsort

Olymp Munich

Montag, 15.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.02.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.02.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.02.2027

08:30 Uhr - 15:00 Uhr

19.-22.04.2027

Präsenzseminar

19.-22.04.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel MOA Berlin

Montag, 19.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 20.04.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 21.04.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 22.04.2027

08:30 Uhr - 15:00 Uhr

28.09.-01.10.2027

Präsenzseminar

28.09.-01.10.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Dienstag, 28.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 29.09.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 30.09.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 01.10.2027

08:30 Uhr - 15:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30687

Teilnahmegebühr

€ 2.940,- zzgl. MwSt.

€ 3.498,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30687

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de