

Komplexe Lösungen erfolgreich verkaufen: Training für Key Account Manager:innen (Präsenz)

Erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und technische Lösungen erfolgreich an Key Accounts zu verkaufen ist äußerst herausfordernd. Der Kreis der beteiligten Personen ist umfassend, die Laufzeiten der Kundenprojekte sind lang und die Prozesse sind anspruchsvoll. Es gilt, für die richtigen Kunden die geeignete Strategie zu entwickeln und intern sowie auf Kundenseite die entscheidenden Personen zu identifizieren und zu führen. Wir vermitteln dir das erforderliche Wissen, um als Key Account Manager:in in dieser Liga erfolgreich zu sein.

Inhalte

Struktur, Analyse und Strategie im Key Account Management

- Strategische Bedeutung des KAM bei komplexen Lösungen.
- Detaillierte Analyse des Key Accounts und seiner Bedürfnisse.
- Analyse der Beschaffungsprozesse sowie der am Beschaffungsprozess beteiligten Personen.
- Entwicklung der zukunftsweisenden, kundenspezifischen Key-Account-Strategie.

Entwickeln und Kommunizieren von Mehrwert für den Kunden des KAM

- Value Co-Creation: Entwickeln von Mehrwert in enger Zusammenarbeit mit dem Key Account.
- Schaffen kundenspezifischer Produkte bzw. Dienstleistungen mit maximalem Mehrwert für den Kunden.
- Solution Selling: Spezifika des Vertriebsprozesses im Lösungsverkauf.
- Value Selling: Mehrwert wirksam kommunizieren unter Einbezug von Kennzahlen wie Return on Investment, Total Cost of Ownership etc.
- Value Pricing: Festlegen des Preises auf der Basis des für den Kunden generierten Mehrwertes.

Projektmanagement und Führen ohne Vorgesetztenfunktion im Key Account Management

- Kritische Erfolgsfaktoren im Management von technisch komplexen Projekten verstehen.
- Teambildung: Identifizieren der intern und extern am Projekt beteiligten Stakeholder.
- Aufbau und Führung von KAM-Teams ohne Weisungsbefugnis.
- Die Leistung in deinem KAM-Salesteam steigern.

KAM: Erfolgsmessung, Organisation und Implementierung

- Stellhebel des Erfolgs im Key Account Management.
- Erfolgsmessung im Key Account Management: Kennzahlen-Cockpits.
- Implementierung und Organisation des Key Account Management im Unternehmen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erfährst und trainierst intensiv, wie du ...

- deine Key Accounts und deren Bedürfnisse systematisch analysierst,
- mit den Spezifika des Verkaufes von komplexen Lösungen bei Key Accounts umgehst,
- Strategien und Techniken für erfolgreiche Schlüsselkundenbetreuung entwickelst,
- als Projektverantwortliche:r in Zusammenarbeit mit dem Kunden komplexe Produkte und Dienstleistungen entwickelst,
- Mehrwerte für deine Key Accounts effektiv kommunizieren und in die Preisgestaltung einfließen lässt,
- Teams zur Key-Account-Betreuung zusammenstellst und diese erfolgreich auch ohne Vorgesetztenfunktion führst,
- die Erfolgsmessung von Projekten durchführst und die richtigen Lehren für zukünftige Projekte daraus ziehst.

Training für Key Account Management für komplexe Lösungen und Dienstleistungen, Theorie Key Account Management, Bedarfsanalyse, Strategieentwicklung, Value Co-Creation, Schaffen von Mehrwert, Value Selling, Value Pricing, Projektmanagement, Teambildung, Führen ohne Weisungsbefugnis – ohne Vorgesetztenfunktion, Erfolgsmessung.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Du setzt dich intensiv mit der Theorie und deren praktischer Umsetzung von Key Account Management und dem Vertrieb von komplexen Lösungen auseinander. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Trainer-Input, praxisorientierten Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, persönlicher Beratung, Fall-/Best-Practice-Beispielen, Video-Fallstudien, Diskussion und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Key Account Manager:innen, Projektleiter:innen, Vertriebsingenieur:innen, Vertriebsleiter:innen, Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die den Vertrieb technischer Produkte an Key Accounts intensiv und praxisnah erlernen und sicher, souverän und erfolgreich umsetzen möchten.

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



Stephan Ackermann

Nicht mit grauer Theorie, sondern mit meiner langjährigen Erfahrung kann ich Sie stark praxisorientiert bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Key Account Management und Solution Selling begleiten. Das Eingehen auf Ihre individuellen Bedürfnisse ist mir dabei ein besonderes Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

09.-11.12.2026

München

Veranstaltungsort

H4 Hotel München Messe

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 09.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 10.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

31.05.-02.06.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 31.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 01.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30697

Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.

€ 2.308,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30697

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.

Komplexe Lösungen erfolgreich verkaufen: Training für Key Account Manager:innen (Live-Online)

Erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und technische Lösungen erfolgreich an Key Accounts zu verkaufen ist äußerst herausfordernd. Der Kreis der beteiligten Personen ist umfassend, die Laufzeiten der Kundenprojekte sind lang und die Prozesse sind anspruchsvoll. Es gilt, für die richtigen Kunden die geeignete Strategie zu entwickeln und intern sowie auf Kundenseite die entscheidenden Personen zu identifizieren und zu führen. Wir vermitteln dir das erforderliche Wissen, um als Key Account Manager:in in dieser Liga erfolgreich zu sein.

Inhalte

Struktur, Analyse und Strategie im Key Account Management

- Strategische Bedeutung des KAM bei komplexen Lösungen.
- Detaillierte Analyse des Key Accounts und seiner Bedürfnisse.
- Analyse der Beschaffungsprozesse sowie der am Beschaffungsprozess beteiligten Personen.
- Entwicklung der zukunftsweisenden, kundenspezifischen Key-Account-Strategie.

Entwickeln und Kommunizieren von Mehrwert für den Kunden des KAM

- Value Co-Creation: Entwickeln von Mehrwert in enger Zusammenarbeit mit dem Key Account.
- Schaffen kundenspezifischer Produkte bzw. Dienstleistungen mit maximalem Mehrwert für den Kunden.
- Solution Selling: Spezifika des Vertriebsprozesses im Lösungsverkauf.
- Value Selling: Mehrwert wirksam kommunizieren unter Einbezug von Kennzahlen wie Return on Investment, Total Cost of Ownership etc.
- Value Pricing: Festlegen des Preises auf der Basis des für den Kunden generierten Mehrwertes.

Projektmanagement und Führen ohne Vorgesetztenfunktion im Key Account Management

- Kritische Erfolgsfaktoren im Management von technisch komplexen Projekten verstehen.
- Teambildung: Identifizieren der intern und extern am Projekt beteiligten Stakeholder.
- Aufbau und Führung von KAM-Teams ohne Weisungsbefugnis.
- Die Leistung in deinem KAM-Salesteam steigern.

KAM: Erfolgsmessung, Organisation und Implementierung

- Stellhebel des Erfolgs im Key Account Management.
- Erfolgsmessung im Key Account Management: Kennzahlen-Cockpits.
- Implementierung und Organisation des Key Account Management im Unternehmen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erfährst und trainierst intensiv, wie du ...

- deine Key Accounts und deren Bedürfnisse systematisch analysierst,
- mit den Spezifika des Verkaufes von komplexen Lösungen bei Key Accounts umgehst,
- Strategien und Techniken für erfolgreiche Schlüsselkundenbetreuung entwickelst,
- als Projektverantwortliche:r in Zusammenarbeit mit dem Kunden komplexe Produkte und Dienstleistungen entwickelst,
- Mehrwerte für deine Key Accounts effektiv kommunizieren und in die Preisgestaltung einfließen lässt,
- Teams zur Key-Account-Betreuung zusammenstellst und diese erfolgreich auch ohne Vorgesetztenfunktion führst,
- die Erfolgsmessung von Projekten durchführst und die richtigen Lehren für zukünftige Projekte daraus ziehst.

Training für Key Account Management für komplexe Lösungen und Dienstleistungen, Theorie Key Account Management, Bedarfsanalyse, Strategieentwicklung, Value Co-Creation, Schaffen von Mehrwert, Value Selling, Value Pricing, Projektmanagement, Teambuilding, Führen ohne Weisungsbefugnis – ohne Vorgesetztenfunktion, Erfolgsmessung.

Methoden

Dieses Training ist besonders durch seine hohe Praxisorientierung geprägt. Du setzt dich intensiv mit der Theorie und deren praktischer Umsetzung von Key Account Management und dem Vertrieb von komplexen Lösungen auseinander. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Trainer-Input, praxisorientierten Übungen, Reflexion und Feedback in Kleingruppen sowie im Plenum, persönlicher Beratung, Fall-/Best-Practice-Beispielen, Video-Fallstudien, Diskussion und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Key Account Manager:innen, Projektleiter:innen, Vertriebsingenieur:innen, Vertriebsleiter:innen, Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Fach- und (Nachwuchs-) Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die den Vertrieb technisch komplexer Produkte an Key Accounts intensiv und praxisnah erlernen und sicher, souverän und erfolgreich umsetzen möchten.

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



Stephan Ackermann

Nicht mit grauer Theorie, sondern mit meiner langjährigen Erfahrung kann ich Sie stark praxisorientiert bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Key Account Management und Solution Selling begleiten. Das Eingehen auf Ihre individuellen Bedürfnisse ist mir dabei ein besonderes Anliegen.

Details zur Weiterbildung

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32466

Teilnahmegebühr

€ 1.940,- zzgl. MwSt.
€ 2.308,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30697

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