

Key Accounts professionell managen I (Präsenz)

Erfolgsfaktoren – Instrumente – Methoden

Nutze die Erfahrungen aus der Corona-Krise und etabliere ein flexibles und unterstützendes Key Account Management! Crossfunktionales Beziehungsmanagement, eine am Kundennutzen orientierte Strategie und Teamarbeit sind unerlässlich. Ergänze deine Sicht auf die Kundenbeziehung und baue diese gezielt und nachhaltig aus. Du verstehst, was du zur Differenzierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen kannst und vollziehst nach, wo und wie du mehr Vertriebs effektivität erreichen kannst.

Inhalte

Key Account Management auf dem Prüfstand

- Unterschiede zum Branchen- bzw. Regionalvertrieb – internes Miteinander kundenspezifisch ausrichten – Handlungsbedarfe festlegen.
- Abteilungs-/regionsübergreifende Synergien bieten – Die ganze Organisation unterstützt Key Accounts.

Was professionelles Vorgehen im Key Account Management auszeichnet

- Sechs Säulen der Umsetzung – Abhängigkeiten erkennen – Integration bestehender Außendienststrukturen – Stellhebel identifizieren und justieren.
- Betreuung neu gestalten. Win-win-Partnerschaften aufbauen – Strategiepapier als Orientierung für Account-Teams.
- Auswahlkriterien für Key Accounts – Quantität und Qualität beachten. Regionale/produktspezifische vs. kundenspezifische Fokussierung.
- Key Accounts entwickeln und nicht betreuen.

Potenzialwirksame Key-Account-Analysen (Profiling)

- Ganzheitliche Betrachtung der Key Accounts: Akquisitorischer Einstieg über die Managementebenen, Einkauf anfänglich meiden. Kundenbeziehung ganzheitlich stabilisieren.
- Kaufentscheidungskriterien Mehrwert-, Nutzen-, Vorteilsdimensionen spezifisch und an der Wahrnehmung der Kunden ausrichten.
- Angebotene Leistungen monetär/emotional greifbar machen.

Bedeutung des Key-Account-Plans in/nach einer Krise

- Aufbau/Strukturierung strategisch relevanter Informationen. Spannungsfelder: „Nice to know“ vs. verwertbares Wissen bzw. strategische vs. operative Relevanz für den Akquisitionsansatz.
- Erkenntnisse aus der Corona-Krise: Konsequenzen für die Zukunft ziehen.
- Neue Sichtweisen ermöglichen Geschäftskontakte zu anderen Entscheidern auf Managementebene.

Der/die Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

- Neues Rollenbewusstsein: Berater:innen, die die Märkte der Kunden verstehen. Bedeutung von Effizienz und Effektivität im Arbeitsalltag.
- Gegenüber Key Accounts ein neues Team-Verständnis etablieren.

Transfercoaching

Nach dem Training erhältst du eine Stunde kostenfreies, individuelles Transfercoaching (per Telefon/Video) mit deinem Trainer.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst und trainierst Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements, um langfristig und nachhaltig deine Kundenbeziehungen zu gestalten.

Du erfährst, wie du

- Key Account Management erfolgreich mitgestaltest und weiterentwickelst,
- deine Perspektive wechselst und Erkenntnisse daraus adressierst,
- Mehrwerte für den Key Account darstellst,
- deinen Kunden-Plan gestaltest und Ideen ableitest,
- den ganzheitlichen Ansatz deines Unternehmens unterstützen kannst,
- Kundeninformationen zielsicher für adäquate Potenziale nutzt,
- den Außendienst systematisch mit einbeziehst,
- branchenübergreifend Key Account Management für dich nutzen kannst.

Die Einführung eines Key Account Managements geht mit neuen Herausforderungen einher, sowohl intern als auch gegenüber Kunden. Viele Lieferanten betreuen ihre strategischen Kunden, die Key Accounts, bereits mit besonderer Aufmerksamkeit und auf eine besondere Art und Weise. Ein ganzheitlicher Ansatz, der u. a. die intern entstehenden Zielkonflikte und die zwischenmenschlichen Aspekte berücksichtigt, erfordert eine hohe Aufmerksamkeit. Die Pre-Sales-Phase hat für den/die Key Account Manager:in eine besondere Bedeutung. Sie ermöglicht früh kundenspezifische Lösungen, die sich vom Wettbewerb unterscheiden.

Im Kreis potenzieller Lieferanten bleibt, wer sich für die Zukunft überzeugend positionieren kann. Lerne die Voraussetzungen, um als Key Account Manager:in deinen Key Accounts/Key-Kunden auf Augenhöhe begegnen zu können.

Methoden

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, Vertriebsingenieur:innen, Mitarbeitende/Kolleg:innen, die mit Key Account Manager:innen oder dem Vertrieb zusammenarbeiten, Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Interessierter Außendienst.

Dieses Training richtet sich an Teilnehmende, die Investitionsgüter und Dienstleistungen anbieten. Für Teilnehmende, die Markenartikel und Konsumgüter vertreiben, bieten wir BNR 30687 sowie BNR 30697 an.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Leiter:in KAM / Head of Key Account Management

Zertifizierte:r Junior Key Account Manager:in

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>



Referent: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

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-09.06.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Derag Livinghotel

Tage & Uhrzeit

20.-21.07.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

08.-09.09.2026

Frankfurt a. M./Offenbach

Veranstaltungsort

Best Western Macrander Hotel

Kaiserlei

Montag, 08.06.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 09.06.2026
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.10.2026
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 15.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 16.10.2026
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

16.-17.03.2027
Düsseldorf/Kaarst
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 16.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.03.2027
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Montag, 20.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 21.07.2026
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

17.-18.12.2026
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel Berlin, Berlin

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 17.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 18.12.2026
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 08.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 09.09.2026
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

11.-12.02.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Mövenpick Hotel Stuttgart
Messe&Congress

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 11.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 12.02.2027
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5066

Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.

€ 1.951,60 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.

Sonderkonditionen

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5066

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

Key Accounts professionell managen I (Live-Online)

Erfolgsfaktoren – Instrumente – Methoden

Nutze die Erfahrungen aus der Corona-Krise und etabliere ein flexibles und unterstützendes Key Account Management! Crossfunktionales Beziehungsmanagement, eine am Kundennutzen orientierte Strategie und Teamarbeit sind unerlässlich. Ergänze deine Sicht auf die Kundenbeziehung und baue diese gezielt und nachhaltig aus. Du verstehst, was du zur Differenzierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen kannst und vollziehst nach, wo und wie du mehr Vertriebs effektivität erreichen kannst.

Inhalte

Key Account Management auf dem Prüfstand

- Unterschiede zum Branchen- bzw. Regionalvertrieb – internes Miteinander kundenspezifisch ausrichten – Handlungsbedarfe festlegen.
- Abteilungs-/regionsübergreifende Synergien bieten – Die ganze Organisation unterstützt Key Accounts.

Was professionelles Vorgehen im Key Account Management auszeichnet

- Sechs Säulen der Umsetzung – Abhängigkeiten erkennen – Integration bestehender Außendienststrukturen – Stellhebel identifizieren und justieren.
- Betreuung neu gestalten. Win-win-Partnerschaften aufbauen – Strategiepapier als Orientierung für Account-Teams.
- Auswahlkriterien für Key Accounts – Quantität und Qualität beachten. Regionale/produktspezifische vs. kundenspezifische Fokussierung.
- Key Accounts entwickeln und nicht betreuen.

Potenzialwirksame Key-Account-Analysen (Profiling)

- Ganzheitliche Betrachtung der Key Accounts: Akquisitorischer Einstieg über die Managementebenen, Einkauf anfänglich meiden. Kundenbeziehung ganzheitlich stabilisieren.
- Kaufentscheidungskriterien Mehrwert-, Nutzen-, Vorteilsdimensionen spezifisch und an der Wahrnehmung der Kunden ausrichten.
- Angebotene Leistungen monetär/emotional greifbar machen.

Bedeutung des Key-Account-Plans in/nach einer Krise

- Aufbau/Strukturierung strategisch relevanter Informationen. Spannungsfelder: „Nice to know“ vs. verwertbares Wissen bzw. strategische vs. operative Relevanz für den Akquisitionsansatz.
- Erkenntnisse aus der Corona-Krise: Konsequenzen für die Zukunft ziehen.
- Neue Sichtweisen ermöglichen Geschäftskontakte zu anderen Entscheidern auf Managementebene.

Der/die Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

- Neues Rollenbewusstsein: Berater:innen, die die Märkte der Kunden verstehen. Bedeutung von Effizienz und Effektivität im Arbeitsalltag.
- Gegenüber Key Accounts ein neues Team-Verständnis etablieren.

Transfercoaching

Nach dem Training erhältst du eine Stunde kostenfreies, individuelles Transfercoaching (per Telefon/Video) mit deinem Trainer.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst und trainierst Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements, um langfristig und nachhaltig deine Kundenbeziehungen zu gestalten.

Du erfährst, wie du

- Key Account Management erfolgreich mitgestaltest und weiterentwickelst,
- deine Perspektive wechselst und Erkenntnisse daraus adressierst,
- Mehrwerte für den Key Account darstellst,
- deinen Kunden-Plan gestaltest und Ideen ableitest,
- den ganzheitlichen Ansatz deines Unternehmens unterstützen kannst,
- Kundeninformationen zielsicher für adäquate Potenziale nutzt,
- den Außendienst systematisch mit einbeziehst,
- branchenübergreifend Key Account Management für dich nutzen kannst.

Die Einführung eines Key Account Managements geht mit neuen Herausforderungen einher, sowohl intern als auch gegenüber Kunden. Viele Lieferanten betreuen ihre strategischen Kunden, die Key Accounts, bereits mit besonderer Aufmerksamkeit und auf eine besondere Art und Weise. Ein ganzheitlicher Ansatz, der u. a. die intern entstehenden Zielkonflikte und die zwischenmenschlichen Aspekte berücksichtigt, erfordert eine hohe Aufmerksamkeit. Die Pre-Sales-Phase hat für den/die Key Account Manager:in eine besondere Bedeutung. Sie ermöglicht früh kundenspezifische Lösungen, die sich vom Wettbewerb unterscheiden.

Im Kreis potenzieller Lieferanten bleibt, wer sich für die Zukunft überzeugend positionieren kann. Lerne die Voraussetzungen, um als Key Account Manager:in deinen Key Accounts/Key-Kunden auf Augenhöhe begegnen zu können.

Methoden

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, Vertriebsingenieur:innen, Mitarbeitende/Kolleg:innen, die mit Key Account Manager:innen oder dem Vertrieb zusammenarbeiten, Verantwortliche, die den KAM-Prozess aktiv begleiten und/oder ihr bestehendes Konzept reflektieren möchten. Interessierter Außendienst.

Dieses Training richtet sich an Teilnehmende, die Investitionsgüter und Dienstleistungen anbieten. Für Teilnehmende, die Markenartikel und Konsumgüter vertreiben, bieten wir BNR 30687 sowie BNR 30697 an.

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>



Referent: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

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

<p>28.-29.07.2026 Live-Online Durchführung zoom</p> <p>Modulzeiten Dienstag, 28.07.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Mittwoch, 29.07.2026 08:30 Uhr - 16:30 Uhr</p>	<p>19.-20.11.2026 Live-Online Durchführung zoom</p> <p>Modulzeiten Donnerstag, 19.11.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Freitag, 20.11.2026 08:30 Uhr - 16:30 Uhr</p>	<p>25.-26.02.2027 Live-Online Durchführung zoom</p> <p>Modulzeiten Donnerstag, 25.02.2027 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Freitag, 26.02.2027 08:30 Uhr - 16:30 Uhr</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32034

Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.
€ 1.951,60 inkl. MwSt.

Sonderkonditionen

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5066

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