

Key Accounts professionell managen II (Präsenz)

Kundenbeziehungen nachhaltig verbessern – erfolgreich neue Potenziale erschließen

Digitalisierung, KI und Konjunktur fordern derzeit unsere Kundenbeziehungen heraus. Lerne in diesem Aufbautraining, wie sich in der Transformationsphase die Geschäftsbeziehungen verändern und wie du bis zur Geschäftsführung entscheidungsrelevante Personen adäquat adressierst. Du erfährst, was Unternehmen allgemein antreibt und was sie zum Handeln veranlassen oder auch nicht. Trainiere Ansätze, um das Arbeiten mit deiner Kundschaft auf Augenhöhe zu ermöglichen. Lerne weitere entscheidungsrelevante Stellhebel im Key Account Management kennen, die deine Akzeptanz stärken und dein Kundenverständnis abrunden.

Inhalte

Unternehmensentwicklungsprozess im KA-Management

- Strukturierte Analyse – Auswirkungen auf operative/strategische Akquise und Verantwortung.
- Zukunft des Vertriebs in der Welt der digitalen Transformation – Wie Prozesse sich verändern und KA-Management darauf reagiert.
- Nativity- und Pre-Sales dominiert das Key Account Management – Sales als letzter Schritt. Wie Core-Teams Betreuungsstrategien Beziehungen aufbauen und festigen.

Management/Entscheider:innen gezielt adressieren

- Ansprache auf Augenhöhe. Feature- vs. Vision-Selling, dabei Verhaltensregeln beachten.
- Handlungszwänge verstehen. Warum wird investiert bzw. trotz Notwendigkeit nicht investiert. Nutze die Erkenntnisse für die eigene Akquise.

Erfolgsfaktor Kundenverständnis

- Dienstleistungen: Wie sie sich verändern und ihr Added Value sich neu positioniert.
- Kundenentwicklungsprozess: Warum und wie Kunden Entscheidungen treffen und der Einkauf nachgeordnet zu betrachten ist.
- Digitalisierung: Wie sie Geschäftsmodelle und Akquisitionen beeinflussen.

Der:die Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

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

Key Accounts und Künstliche Intelligenz (KI)

- Dienstleistungen/Geschäftsmodelle digital neu gedacht.
- Daten und Künstliche Intelligenz - KI als Hebel für präzisere Kundenansprache.
- Reaktionen auf die Herausforderungen der Digitalisierung.
- Schlussfolgerungen für die Zukunft des KA-Managements.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Vertiefe Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

- Du erfährst weitere Stellhebel im Key Account Management,
- Du lernst die Perspektive zu wechseln und bisherige Argumente zu ergänzen,

- Du kennst die Bedeutung der Pre-Sales-Phase, wie sie startet und ihre Einflussmöglichkeiten,
- Du verstehst die Dringlichkeit, dein Netzwerk zu erweitern und zu festigen,
- Du erfährst, wie du deine Ziele festlegst und Befugnisse bewusst einsetzt,
- Du weißt, mit welchen Inhalten du das Top-Management adressieren musst.
- Du verstehst Key Account Management im digitalen Zeitalter.

Gerade in Krisenzeiten zeigt sich, wie entscheidend ein tiefes Kundenverständnis ist. Dein Wissen aus Teil 1 und 2 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.

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

Ausschließlich Teilnehmende, die das Seminar „Key Accounts professionell managen I“ (5066) bereits besucht haben.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

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

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
max. 10 Teilnehmer:innen

Termine

04.-05.06.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Palace Berlin

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 04.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 05.06.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

18.-19.08.2026

Frankfurt a. M./Eschborn

Veranstaltungsort

Best Western Plus iO Hotel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 18.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 19.08.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

12.-13.10.2026

München/Eching

Veranstaltungsort

Olymp Munich

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.10.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

04.-05.03.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 04.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 05.03.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5467

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.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5467

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.

Key Accounts professionell managen II (Live-Online)

Kundenbeziehungen nachhaltig verbessern – erfolgreich neue Potenziale erschließen

Digitalisierung, KI und Konjunktur fordern derzeit unsere Kundenbeziehungen heraus. Lerne in diesem Aufbautraining, wie sich in der Transformationsphase die Geschäftsbeziehungen verändern und wie du bis zur Geschäftsführung entscheidungsrelevante Personen adäquat adressierst. Du erfährst, was Unternehmen allgemein antreibt und was sie zum Handeln veranlassen oder auch nicht. Trainiere Ansätze, um das Arbeiten mit deiner Kundschaft auf Augenhöhe zu ermöglichen. Lerne weitere entscheidungsrelevante Stellhebel im Key Account Management kennen, die deine Akzeptanz stärken und dein Kundenverständnis abrunden.

Inhalte

Unternehmensentwicklungsprozess im KA-Management

- Strukturierte Analyse – Auswirkungen auf operative/strategische Akquise und Verantwortung.
- Zukunft des Vertriebs in der Welt der digitalen Transformation – Wie Prozesse sich verändern und KA-Management darauf reagiert.
- Nativity- und Pre-Sales dominiert das Key Account Management – Sales als letzter Schritt. Wie Core-Teams Betreuungsstrategien Beziehungen aufbauen und festigen.

Management/Entscheider:innen gezielt adressieren

- Ansprache auf Augenhöhe. Feature- vs. Vision-Selling, dabei Verhaltensregeln beachten.
- Handlungszwänge verstehen. Warum wird investiert bzw. trotz Notwendigkeit nicht investiert. Nutze die Erkenntnisse für die eigene Akquise.

Erfolgsfaktor Kundenverständnis

- Dienstleistungen: Wie sie sich verändern und ihr Added Value sich neu positioniert.
- Kundenentwicklungsprozess: Warum und wie Kunden Entscheidungen treffen und der Einkauf nachgeordnet zu betrachten ist.
- Digitalisierung: Wie sie Geschäftsmodelle und Akquisitionen beeinflussen.

Der:die Key Account Manager:in als Erfolgsfaktor

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

Key Accounts und Künstliche Intelligenz (KI)

- Dienstleistungen/Geschäftsmodelle digital neu gedacht.
- Daten und Künstliche Intelligenz - KI als Hebel für präzisere Kundenansprache.
- Reaktionen auf die Herausforderungen der Digitalisierung.
- Schlussfolgerungen für die Zukunft des KA-Managements.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Vertiefe Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

- Du erfährst weitere Stellhebel im Key Account Management,
- Du lernst die Perspektive zu wechseln und bisherige Argumente zu ergänzen,

- Du kennst die Bedeutung der Pre-Sales-Phase, wie sie startet und ihre Einflussmöglichkeiten,
- Du verstehst die Dringlichkeit, dein Netzwerk zu erweitern und zu festigen,
- Du erfährst, wie du deine Ziele festlegst und Befugnisse bewusst einsetzt,
- Du weißt, mit welchen Inhalten du das Top-Management adressieren musst.
- Du verstehst Key Account Management im digitalen Zeitalter.

Gerade in Krisenzeiten zeigt sich, wie entscheidend ein tiefes Kundenverständnis ist. Dein Wissen aus Teil 1 und 2 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.

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

Ausschließlich Teilnehmende, die das Seminar „Key Accounts professionell managen I“ (5066) bereits besucht haben.

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
max. 10 Teilnehmer:innen

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32064

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5467
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.