

Key Account Manager Weiterbildung

Durchführungen

2027

Nr. AV0617 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 12. – 15. April 2027, Berlin
- 2. Teil 7. – 9. Juni 2027, Zürich
- 3. Teil 13. – 16. September 2027, Stuttgart
- 4. Teil 2. – 3. Dezember 2027, online

Nr. AV0627 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 30. Aug. – 2. Sep. 2027, Brunnen
- 2. Teil 27. – 29. Sep. 2027, Stuttgart
- 3. Teil 22. – 25. November 2027, Berlin
- 4. Teil 2. – 3. Dezember 2027, online

Nr. AV0637 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 8. – 11. November 2027, Köln
- 2. Teil 8. – 10. Dezember 2027, Köln
- 3. Teil 20. – 23. März 2028, München
- 4. Teil 3. – 4. April 2028, online

**Dauer: 4 + 3 + 4 Tage
plus 2 Tage Online-Live**

Seminargebühr*: CHF 12000.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/av06

Zielgruppe (w/m)

Die Key Account Manager Weiterbildung¹ richtet sich an:

- Key Account Manager, die ihr strategisches und operatives Know-how professionalisieren und auf den neuesten Stand bringen wollen
- Führungskräfte im Vertrieb, Business Development oder Kundenmanagement, die für die Betreuung und Entwicklung von Schlüsselkunden verantwortlich sind
- Verantwortliche aus Marketing, Produktmanagement oder Service, die eng mit Key Accounts arbeiten und deren strategische Bedeutung verstehen und deren Arbeit effektiv unterstützen wollen
- Erfahrene Vertriebsmitarbeiter, die gezielt in die Rolle des Key Account Managers hineinwachsen möchten

Branchenübergreifend konzipiert, eignet sich das Seminar für Teilnehmer aus B2B- und Dienstleistungsorientierten Unternehmen, die komplexe Kundenbeziehungen managen und langfristige Partnerschaften mit Schlüsselkunden anstreben.

Konzept

Verantwortliche für Umsatz, Marktanteil und Verkaufserfolg wünschen sich nachhaltiges Wachstum. Dazu sind sie auf einen starken Verkauf, strategische Partnerschaften und stabile Umsatzquellen angewiesen. In diesem Kontext nehmen Key Account Manager eine Schlüsselrolle ein. Von ihnen wird weit mehr als nur den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen erwartet. Im Fokus stehen vielmehr kundenfokussiertes Denken, unternehmerisches Handeln und die Fähigkeit, komplexe Kundenbeziehungen langfristig zu entwickeln.

Ein zentraler Wunsch an Key Account Manager ist ein tiefes Kundenverständnis. Key Account Manager sollen nicht nur die Bedürfnisse ihrer Kunden erkennen, sondern diese auch antizipieren können. Sie sollen als „Trusted Advisor“ auftreten – als jemand, der Mehrwert schafft und Lösungen anbietet, bevor der Kunde danach fragt. Dies setzt eine exzellente Ausbildung voraus. Hier kommt die Key Account Manager Weiterbildung der St. Gallen Business School ins Spiel, die genau diese Fähigkeiten systematisch vermitteln sollte.

CEOs fordern eine starke Ergebnisorientierung. Key Account Manager müssen nicht nur loyal gegenüber dem Kunden, sondern auch dem eigenen Unternehmen sein. Das bedeutet: klare Zielverfolgung, transparente Kommunikation und Verantwortungsbewusstsein. Eine moderne

Key Account Management Weiterbildung muss deshalb Inhalte wie Beziehungsmanagement und Verhandlungskompetenz integrieren.

Weiter erwarten CEOs eine teamorientierte Zusammenarbeit. Der Key Account Manager agiert als Schnittstelle zwischen Kunde, Marketing, Produktentwicklung und Service. In der Key Account Manager Weiterbildung sollte daher auch interne Kommunikation und Stakeholder-Management thematisiert werden.

Schliesslich legen CEOs Wert auf Innovationskraft. Wer als KAM nur „Verwalter“ ist, erfüllt die Erwartungen nicht. Zukunftsfähige Key Account Management Weiterbildung muss daher Kreativität, Marktanalyse und digitale Tools schulen.

Die Konsequenz: Eine rein vertriebsorientierte Ausbildung reicht nicht mehr. Die moderne Key Account Manager Weiterbildung muss strategisch, interdisziplinär und kundenfokussiert sein. Gleichzeitig darf sie die betriebswirtschaftliche Perspektive nicht vernachlässigen. Wer langfristig erfolgreich sein will, sollte in eine fundierte Key Account Management Weiterbildung investieren, mit echtem CEO-Fokus.

Fazit: Die Erwartungen von CEOs sind klar. Die Reaktion der Weiterbildung muss entsprechend professionell und zukunftsgerichtet sein. Eine exzellente Key Account Manager Weiterbildung ist

Themen

heute kein „Nice to Have“, sondern ein Muss. Nur so entsteht ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil.

Aufbau

Diese Gedanken führen zu folgendem Aufbau der Key Account Manager Weiterbildung:

- Teil 1: Verkaufsmanagement, inkl. Key Account Management. 4 Tage
- Teil 2: Beziehungsmanagement als Basis für den Umgang mit Schlüsselkunden. 3 Tage
- Teil 3: Teamorientierte Zusammenarbeit, internationales Teammanagement, 2 Tage Online-Live
- Teil 4: Kommunikation. Verhandlungsmanagement, 4 Tage.

Das Programm kann in einem Zeitraum von 4 – 18 Monaten abgewickelt werden.

Teil 1:

Verkaufsmanagement

- Verkauf als einer der wichtigsten Kernprozesse
- Verkaufs-, Vertriebs- und Marketingstrategie
- Marktdurchdringung, Markterweiterung
- Künstliche Intelligenz, AI und Soziale Medien für den Verkaufserfolg nutzen
- Wachstumskonzepte entwickeln
- Wettbewerbsvorteile, Technologie und Kunde
- Kundenstrategie- und Kundenmanagement
- Key Account Management
- Die Verkaufsorganisation führen

Teil 2:

Beziehungsmanagement, Auftreten, Wirken

- Die Psychologie von geschäftlichen Beziehungen
- Vertrauensbildung in langjährigen Kundenbeziehungen
- Vom Verkäufer zum strategischen Sparringspartner
- Typologie des Gegenübers erkennen, Rollenverständnis entwickeln

- Gegenseitige Erwartungen in einem vertrauensvollen Gespräch
- Die Beziehung verankern, emotionale Bindung erreichen
- Nachhaltigkeit & Follow up sichern

Teil 3:

Teamorientierte Zusammenarbeit, auch international

- Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Marketing, Service, Produkt & Support
- Account Teams effektiv strukturieren & führen
- Meetings, Abstimmungen und Informationsflüsse international
- Interkulturelle Zusammenarbeit souverän meistern
- Verantwortung klären – ohne disziplinarische Macht
- Vertrauen aufbauen & Leistung gemeinsam sichern

Teil 4:

Tage 1 und 2: Gewinnende Kommunikation

- Kommunikation und Verhandeln
- Gewinnende Kommunikation
- Klar und überzeugend auf den Punkt kommen

- Wirkungsvoll sprechen – Stimme & Körpersprache
- Aktiv zuhören & zwischen den Zeilen verstehen
- Schwierige Gespräche souverän führen
- Storytelling für Wirkung und Klarheit nutzen

Tage 3 und 4: Erfolgreich verhandeln

Beim Key Account Management geht es schnell einmal um grosse 'Deals' und damit um bedeutende Umsätze und wichtige Wertschöpfung für das Unternehmen. So kann bereits der Verlust eines einzigen Kunden zu einem enormen Verlust an Wettbewerbsposition und Profitabilität führen. Key Account Manager müssen daher Meister im Verhandeln sein.

In Tag 3 und 4 des letzten Teils trainieren Sie dies mit unserem hochkarätigen, auf Verhandeln auf höchster Ebene spezialisierten Dozenten.

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

GA 2027

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb