



Liebe Leserinnen und liebe Leser,
herzlich willkommen zu Ihrer neuen Ausgabe der neu gestalteten
SIECK consulting news.

1 | Das neue Buch

In vielen Unternehmen startet nach der Sommerpause bereits wieder die Budgetplanung für das nächste Geschäftsjahr. Damit verbunden gilt es, jetzt wieder den (Key) Account Plan für Ihre Schlüsselkunden gründlich zu überarbeiten und zu überprüfen, um die Geschäftspotenziale für Ihr Unternehmen zu identifizieren und eine Kundenentwicklungsstrategie zu erarbeiten. Für alle, die sich mit den spannenden Themen Key Account Plan, Kunden-, Wettbewerbs- und Marktanalyse sowie Beziehungsmanagement und Kundenentwicklungsstrategien intensiver auseinander setzen wollen, präsentiere ich Ihnen heute mein neues Buch: **Der strategische (Key) Account Plan**

Das Buch bietet Ihnen Informationen zu folgenden Fragestellungen:

- Was steckt hinter einem Account Plan und was zeichnet einen guten Account Plan aus?
- Wie kann ich einen Account Plan strukturieren?
- Wer sollte in die Erstellung oder Überarbeitung des Account Plans eingebunden sein?
- Für welche Kunden ist ein Account Plan sinnvoll?
- Wie ist der Account Plan idealerweise in die Unternehmensprozesse integriert?
- Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren eines Account Plans?



132 Seiten
Preis: 24,90 €

Dieses Buch unterstützt Sie dabei, Ihren spezifischen Account Plan Schritt für Schritt zu erstellen und zeigt auf, worauf es ankommt, damit der Plan ein gewinnbringendes Werkzeug wird.

Weitere Informationen zum Buch sowie eine Leseprobe erwarten Sie auf meiner Internetseite unter der Rubrik Publikationen.

2 | Hartmut Sieck auf youtube

Um Ihnen die Bücher noch schmackhafter zu machen, gibt es jetzt die erste Buchvorstellung auf youtube. Ausgewählt habe ich das neu erschienene Buch „Geschäftsberichte und Bilanzen verkaufsorientiert lesen“. Ein Thema, welches aus meiner Erfahrung noch viel zu wenig im Verkauf und Key Account Management genutzt wird. Entscheiden auch Sie sich, die Informationsquelle Geschäftsbericht aktiv einzusetzen, um neue Geschäftsansätze oder auch potenzielle Geschäftsrisiken frühzeitig zu erkennen.

Das Video finden Sie direkt auf youtube oder auf meiner Internetseite im Bereich der Publikationen. Viel Spaß dabei!





3 | Vertriebssummit 2009 in Heilbronn



Die „Heilbronn Business School“ veranstaltet erstmals am 08. Juli 2009 in Zusammenarbeit mit der „European Foundation for Key Account Management“ eine Veranstaltung mit dem Titel: Vertrieb & Kundenmanagement: Vorwärtsstrategien im Gegenwind.

Programm:

- 15:00 Empfang und Begrüßung
Prof. Dr. Dirk Zupancic CEO, heilbronn business school
- 15:15 KAM & Vertrieb - Clevere Vertriebsaktivität in schwierigen Zeiten Prof.
Dr. Dirk Zupancic CEO, heilbronn business school
- 15:45 Key Account Management in turbulenter Zeit - Schwerpunkte statt Verzettelung
Dr. Hans Sidow SIKAM Management-Training- & Consulting
- 16:15 Praxisvortrag
Thomas Hoffmann, Leiter Key Account Management Lapp GmbH, Stuttgart
- 16:45 Kundenwertorientierung: Schlagwort oder echter Mehrwert?"
Prof. Dr. Tomás Bayón Academic Dean, heilbronn business school
- 17:15 Kaffeepause
Erfrischungen und Snacks erwarten Sie
- 17:30 Die verkannte Kundenanalyse und die 3 Informationsquellen, die Account Manager
nicht nutzen
Hartmut Sieck, SIECK consulting
- 18:00 SmartKAM: Wenn KAM zur Chefsache wird
Dr. Markus Müllner, Geschäftsführer Marketing-Auditorium St. Gallen AG
- 18:30 Praxisvortrag
Oliver Altmann KS Kolbenschmidt GmbH, Neckarsulm
- 19:00 Thesen und Zusammenfassung
Prof. Dr. Dirk Zupancic CEO, heilbronn business school
- 19:15 Get Connected!
Informationsaustausch, Diskussion und Ausklang des Symposiums

Weitere Informationen zur Veranstaltung sowie das Anmeldeformular finden Sie auf meiner Internetseite im Bereich der offenen Seminare.

4 | Kurzfristig buchen und profitieren

Nächste Woche finden wieder Key Account Management Seminare im Nestor Hotel in Ludwigsburg statt. Melden Sie sich jetzt noch schnell an, um in den Praxisseminaren an Ihren Kunden, Projekten und Ihrem Verkaufs- und Verhandlungsstil zu arbeiten.

30.06. + 01.07.2009 Key Account Management I
Erarbeiten Sie einen Key Account Plan für Ihren Kunden

02.07. + 03.07.2009 Key Account Management II
Feilen Sie an Ihrem Verkaufs-, Präsentations-, Kommunikations- und Verhandlungsstil



Impressum

SIECK consulting
Hartmut Sieck
Anemonenweg 9
D-71672 Marbach
Telefon: 07144 8985-27
Telefax: 07144 8985-26
E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de
Internet: www.sieck-consulting.de