

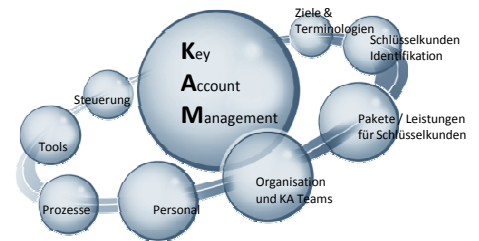


Liebe Leserinnen und liebe Leser,
herzlich willkommen zu Ihrer neuen Ausgabe der
SIECK consulting news.

1 | 8 Denkanstöße für Ihr Key Account Management

Auf unserer Internetseite

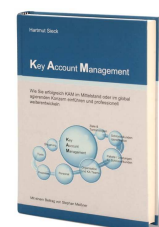
<http://www.sieck-consulting.de/de-key-account-management.html> gibt es diesen Monat ein Video mit 8 Denkanstößen für ein professionelles Key Account Management. Als Ergänzung zu den ausführlichen Informationen im Video, hier eine kurze Zusammenfassung der 8 Denkanstöße für Sie:



1. Alle reden von KAM. ABER: Sind wir sicher, dass alle im Unternehmen (nicht nur der Vertrieb) das gleiche Verständnis von der Zielausrichtung unseres KAM haben? Nur wenn alle wissen wo das Ziel liegt, laufen auch alle in die gleiche Richtung.
2. Wie regelmäßig überprüfen wir eigentlich die Liste unserer Key Accounts und welche Kriterien neben dem Umsatz aus der Vergangenheit berücksichtigen wir dabei?
3. Was bieten wir unseren Schlüsselkunden eigentlich, was andere Kunden nicht bekommen oder für das diese extra zahlen müssen (Produkt – Service – Kundenbetreuung)?
4. KAM ist immer ein Teamansatz. Doch: Nutzen wir wirklich das Wissen aller im Unternehmen die Kundenkontakt haben? Nur alle Puzzleteile zusammen ergeben ein ganzes Bild.
5. Beziehungen zu Kunden aufzubauen benötigt 3-5 Jahren. Was tun wir eigentlich, um unserer Experten im KAM / Vertrieb langfristig dort zu binden? Stichwort: Karriereplanung, Weiterbildung, Kompetenzen, etc.)
6. KAM Prozesse müssen klar in die Unternehmensprozesse eingebettet sein. Wie ist zum Beispiel unser KAM in den Budgetplanungsprozess integriert? (Stichwort: „Key Account Plan Überarbeitung“ und „Plan Review beim Topmanagement“.)
7. Wie sieht es bei uns eigentlich mit dem Key Account Plan aus? Haben wir einen und wenn ja, wird dieser wirklich als strategisches Werkzeug verstanden oder fristet er eher ein Dasein als toter Papiertiger?
8. Wie steuern wir überhaupt unser KAM? Berücksichtigen wir dabei mehr Faktoren, als nur den Umsatz, Absatz oder den Deckungsbeitrag? Wie steht es um die Kundenperspektive (z.B. Kundenzufriedenheitsindex) oder sogar die Teamperspektive (z.B. 360 Grad Feedback aus dem virtuellen KAM Team)?

Mehr zum spannenden Thema KAM finden Sie auch in meinen Büchern:

Key Account Management und
Der strategische (Key) Account Plan





2 | Urlaubslektüre

Rechtzeitig zum Sommerurlaub ist mein neues Buch fertig geworden. Titel: „**Aktionspunkt: Zeitmanagement**“. In 16 heiteren Kurzgeschichten der schwäbischen Familie Schneider werden alltägliche Situationen aus dem Privat- und Berufsumfeld erzählt und analysiert. Jede der Geschichten befasst sich dabei mit Kernelementen eines systematischen Zeitmanagements.

Hier einige der Themen aus dem Buch:

- die professionelle Tagesplanung und die Einbettung der To-Do Liste,
- der professionelle Umgang mit E-Mails,
- Besprechungen - von der Vorbereitung bis zur Durchführung,
- die Arbeitsplatzorganisation - vom Schreibtisch bis zum Aktenschrank,
- das systematische Ablegen von Dateien und Dokumenten
- und der Umgang mit alltäglichen Zeitdieben.

Am Ende jeder Kurzgeschichte gibt es Hintergrundinformationen zu den in der Geschichte enthaltenen Zeitmanagementthemen. 55 Praxistipps und 4 Checklisten runden das Bild ab. Das Fazit einer jeden Geschichte können Sie dann gleich im Buch auf Ihr persönliches Zeitmanagement übertragen.



128 Seiten, 16,50€

Auf unserer Internetseite wartet eine kostenlose Leseprobe auf Sie:
<http://www.sieck-consulting.de/de-aktionspunkt-zeitmanagement.html>

Alle Leser der SC News erhalten im August einen **Buchgutschein** für unseren Webshop in Höhe von **5,- Euro**. Geben Sie bei Ihrer Bestellung im Feld „Kommentare“ einfach „SC NEWS August 2009“ an. Wir gewähren Ihnen dann gleich die 5,- Euro bei Ihrer Bestellung (gültig bis zum 31.08.2009).

3 | Jetzt schon an den Herbst denken und einen Seminarplatz sichern

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

20.10. + 21.10.2009 Key Account Management I
Erarbeiten Sie einen Key Account Plan für Ihren Kunden

22.10. + 23.10.2009 Key Account Management II
Feilen Sie an Ihrem Verkaufs-, Präsentations-, Kommunikations- und Verhandlungsstil

Mehr im Internet unter:
<http://www.sieck-consulting.de/de-offene-seminare.html>



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