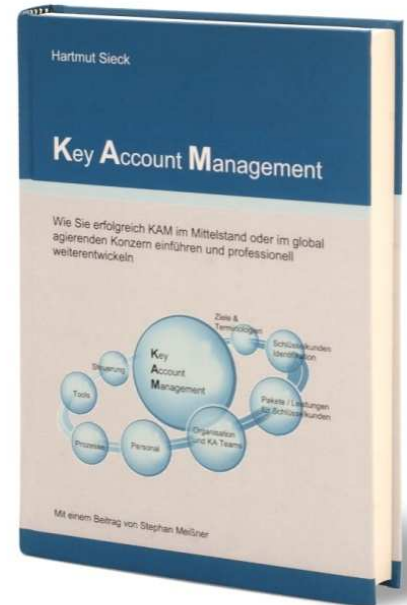


Buch Key Account Management



Wie Sie erfolgreich KAM im Mittelstand oder im global agierenden Konzern einführen und professionell weiterentwickeln

Untersuchungen belegen, dass Key Account Management (KAM) zukünftig noch stärker an Bedeutung gewinnen wird. Aufgrund des immer stärker werdenden Wettbewerbs und schwindender Differenzierungsmöglichkeiten am Markt, wird die strategische Entwicklung der Geschäftsbeziehung zu wichtigen Schlüsselkunden immer bedeutender. Konzentrationsprozesse in den Kundenmärkten, Trends im Einkaufsmanagement, die zu einer weiteren Reduzierung der Lieferanten führen, sowie die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 untermauern diese Aussage zusätzlich. Dieses Buch unterstützt Sie dabei, KAM ganzheitlich einzuführen beziehungsweise Ihr bestehendes KAM professionell weiterzuentwickeln. Es begleitet Sie dabei von der Identifikation der Schlüsselkunden über die Anpassung der Organisationsstrukturen bis hin zum Aufsetzen einer professionellen Vertriebssteuerung.



Dieses Buch ist bei folgenden Fragestellungen der ideale Ratgeber für Sie:

1. Wie kann ich KAM professionell in meinem Unternehmen einführen?
2. Wie kann ich das bereits im Unternehmen etablierte KAM systematisch weiterentwickeln, um auch morgen noch einen Wettbewerbsvorteil zu haben?
3. Von KAM habe ich schon viel gehört. Doch was steckt eigentlich wirklich hinter einem professionellen Key Account Management?

Das Buch ist so konzipiert, dass Sie die „Theorie“ gleich in die Praxis umsetzen können.

Erschienen: 2. Auflage, 2011
Anzahl Seiten: 284
Autor: Hartmut Sieck
ISBN: 978-3-8370-3594-0

Preis: 38,00 €
(inkl. 7% Mehrwertsteuer)

Zu bestellen unter:
www.shop.sieck-consulting.de

SIECK consulting

Anemonenweg 9
D-71672 Marbach
Tel: 07144 8985 27
Fax: 07144 8985 26
E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de
Internet: www.sieck-consulting.de