

Systematischer Praxisleitfaden für Ihren Erfolg!

Das Buch befasst sich mit der praxisorientierten Einführung und Weiterentwicklung von Key Account Management (KAM) in einem Unternehmen. Es ist als Arbeitsbuch konzipiert und kombiniert damit theoretisches Grundwissen mit der konkreten Umsetzung für das eigene Unternehmen.

Aus dem Inhalt:

Key Account Management (KAM) im Überblick

- Key Account Management als Begriff wird gerne und überall verwendet. Doch: Was steckt wirklich hinter dem Begriff?
- Was bewegt Unternehmen KAM einzuführen?
- Welche Chancen aber auch Risiken stecken hinter KAM?
- Müssen Schlüsselkunden wirklich immer nur große, direkte Kunden sein?
- Was steckt hinter Key Supplier Management?
- Was unterscheidet KAM vom klassischen Vertriebsansatz?

Identifikation der Key Accounts von morgen

- Wie Sie Ihre Schlüsselkunden von morgen systematisch und professionell mit einer Kundenportfolio Analyse bestimmen können.

Key Account Management Organisation

- Eine eigenständige KAM Organisation aufzusetzen ist teilweise aufgrund der Unternehmensgröße gar nicht möglich. Welche Organisationsformen gibt es überhaupt und welche Vor- und Nachteile bringen diese mit sich?
- Wie Ihnen ein Key Account Team Ansatz hilft, auf allen Ebene eine fundierte Beziehung zum Schlüsselkunden aufzubauen.

Key Account Manager: Anforderungen + Vergütung

- Welche Aufgaben und Rollen muss ein Key Account Manager erfüllen?
- Welche Fähigkeiten und Kompetenzen sind notwendig?
- Wie sollten Key Account Manager vergütet werden?

KAM Prozesse und Tools

- Der Key Account oder auch Kundenentwicklungs-Plan als zentrales Werkzeug im KAM (Kundenanalyse, Buying Center Management, ...)

Balanced Scorecard im Key Account Management

- Wie kann ein KAM professionell gesteuert werden?
- Worin unterscheidet sich die Steuerung eines KAMs von der einer Produkt- oder Regionalvertriebsorganisation?



Erschienen: 2004
Verlag: Wiley-VCH
Anzahl Seiten: 228
Autor: Hartmut Sieck
mit Beiträgen von
Stephan Meißner
ISBN: 3-527-50122-3

Praxisleitfaden mit vielen Tipps aus der Praxis, Checklisten zum Download und der Möglichkeit, die Umsetzung in Ihre Praxis gleich im Buch vorzunehmen.

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

Preis: 44,90€

(inkl. 7% Mehrwertsteuer und Versand innerhalb Deutschlands)

Zu bestellen unter:

www.shop.sieck-consulting.de