

Wie Sie im Key Account Management Kundenentwicklungspläne für Ihre wichtigen Schlüsselkunden professionell erstellen und gewinnbringend einsetzen

(Key) Account Manager und Verkäufer müssen sich heute einer Reihe von Herausforderungen stellen. Kaufentscheidungen werden häufig in Gremien, die zum Teil international besetzt sind, getroffen. Produkte und teilweise sogar Serviceleistungen sind aus Kundensicht austauschbar. Dazu kommt das magische Dreieck aus hohen Kundenanforderungen, intensivem Wettbewerb und Margendruck. Ein professionelles (Key) Account Management hilft hierbei, diesen Herausforderungen optimal zu begegnen und eine langfristige Kundenbindung zu entwickeln.

Der (Key) Account Plan, auch Geschäftsentwicklungsplan, Kundenentwicklungsplan oder Attack Plan genannt, dient Ihnen dabei als professionelles Werkzeug in einem systematischen Key Account Management. Aufbauend auf einer intensiven Kundenanalyse, unterstützt durch eine Wettbewerbs- und Marktanalyse, erarbeiten Sie damit neue Geschäftsansätze und klare Ziele mit einer ganzheitlichen Strategie.



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

1. Von Key Account Plänen habe ich schon einiges gehört. Doch: Was steckt wirklich dahinter? Wie kann ich von einem Account Plan profitieren?
2. Wie kann ich einen (Key) Account Plan strukturiert aufbauen? Ich will für meinen Kunden einen Account Plan erstellen.
3. Wie kann ich alleine oder im Team den Plan systematisch erarbeiten?

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

Erschienen: 2. Auflage, 2011
Anzahl Seiten: 136
Autor: Hartmut Sieck
ISBN: 978-3837035827

Preis: 24,90 €
(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