

Groß- und Schlüsselkunden erfolgreich betreuen



© lenetsnikolai - Fotolia.com

Groß- und Schlüsselkunden, die sogenannten Key Accounts, haben für Unternehmen eine besondere Bedeutung. Denn sie tragen maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg bei. „Deren professionelle Betreuung ist daher sehr wichtig“, sagt Hans-Peter Baumann, Weiterbildungsexperte der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein. „Um dieser Aufgabe gewachsen zu sein, müssen Key Account Manager und Vertriebsmitarbeiter entsprechend geschult sein.“ Das nötige Wissen wird im Zertifikatslehrgang „Key Account Manager/-in“ vermittelt, den die IHK vom 28. September bis 2. Oktober anbietet. Er findet jeweils von 9 bis 16.30 Uhr am Ostwall 11-19 in Krefeld statt. Es besteht die Möglichkeit, für diese Zeit einen Bildungsurlaub zu beantragen.

Der IHK-Dozent Marc Bergmann, ein Fachbuchautor, Vertriebstrainer und Marketingberater, geht neben den Grundlagen auf die Themen Marktforschung, Marketing-Strategie, Kundenbearbeitung und Verhandlungen sowie Arbeitstechniken und Zeitmanagement ein. „Nach dem klassischen Unterricht, der um 16.30 Uhr endet, bekommen die Teilnehmer die Gelegenheit, ihr Wissen in einem Transfer-Block bis 18 Uhr zu festigen“, erklärt Baumann.

Eine mehrjährige Vertriebserfahrung – idealerweise in der Betreuung wichtiger Kunden – wird in diesem Lehrgang vorausgesetzt. Die Teilnahme kostet 950 Euro. Weitere Informationen gibt es unter Tel. 02151 635-455, per E-Mail an: bildung@krefeld.ihk.de sowie im Internet unter www.weiterbildung-ihk.de.

Ansprechpartner

Agnes Absalon

Telefon: +49 2151 635-349

Telefax: +49 2151 635-44349

E-Mail:

Nordwall 39

47798 Krefeld



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Hans-Peter Baumann

Telefon: +49 2151 635-465

Telefax: +49 2151 635-378

E-Mail:

Nordwall 39

47798 Krefeld

Dokument-Infos

Webcode: 12038

Ausdrucksdatum: 24.06.2021