

## Key Account Management

### Kurstermine

19.08.2024  
17.09.2024  
18.10.2024

### Lauflänge

ca. 4 Wochen

### Unterrichtszeiten

Vollzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 16:45 Uhr  
Teilzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 13:00 Uhr

### Teilnehmerzahl

6 – 25

### Standort

Sie finden uns immer vor Ort in Ihrer Nähe:  
[www.comcave.de/standorte](http://www.comcave.de/standorte)

### Kontakt

Telefon: 0231 72526-30  
E-Mail: [anfrage@comcave.com](mailto:anfrage@comcave.com)

### Kurstitel

Key Account Management

### Möglichkeiten der Förderung

Die Maßnahme ist nach AZAV durch die Cert-IT als fachkundige Stelle zugelassen. Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit einer Förderung über einen Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit (SGB III) bzw. JobCenter (SGB II), durch Rentenversicherungsträger, durch den ESF (Europäischen Sozialfonds) oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz von bis zu 100 %. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die lokalen Agenturen für Arbeit bzw. JobCenter, die Rentenversicherungsträger oder die Berufsförderungsdienste.

### Abschlussart

Trägerzertifikat

### Betriebliche Praxisphase

Optional/individuell

### Kursbeschreibung

#### Weiterbildung im Key Account Management als Karriereschwung

Mit einer Key Account Manager Weiterbildung beim COMCAVE.COLLEGE eröffnen Sie sich neue berufliche Chancen und spezialisieren sich für eine wichtige Schlüsselrolle im Unternehmen. In der **vi**

## Kursbeschreibung

**erwöchigen Weiterbildung mit Abschlusszertifikat** lernen Sie alles, was Sie zur erfolgreichen Betreuung von wichtigen Kunden wissen müssen.

Die Weiterbildung im Key Account Management baut auf vorhandenem Vertriebs- oder Betriebswirtschaftswissen auf und dient als **Zusatzqualifikation** nach einer Ausbildung oder einem Studium. Mit der Weiterbildung im Key Account Management zeigen Sie Ihrem Arbeitgeber, dass Sie befähigt sind, die wichtigsten Kunden des Unternehmens fachgerecht zu betreuen.

### Was ist Key Account Management?

Zum Key Account Management gehört das **Akquirieren, Identifizieren** und **Betreuen** von Schlüsselkunden (Key-Account-Kunden). Dabei ist es sowohl wichtig, vorhandene und potentielle Bestandskunden im firmeneigenen Kundenmanagement-System zu erkennen, als auch anhand einer Markt- und Wettbewerbsanalyse neue potentielle Kunden zu identifizieren. Je nach Unternehmensstruktur erfolgt die Akquise neuer Key-Account-Kunden in Zusammenarbeit mit dem Innen- oder Außendienst des Vertriebes.

Im Zuge der Weiterbildung im Key Account Management lernen Sie sowohl die notwendigen Key-Account-Strategien als auch zielorientiertes Key-Account-Marketing. Eine langfristige Bindung der Kunden an das Unternehmen sowie eine **vertrauensvolle Kundenbeziehung**, stehen im Zentrum der Arbeit des Key Account Managements.

Perspektiven und Chancen durch die Weiterbildung im Key Account Management

### Perspektiven und Chancen durch die Weiterbildung im Key Account Management

Die im Zuge der Key Account Management Schulung erworbenen Fähigkeiten qualifizieren Sie für gut bezahlte und bedeutungsstarke Positionen in mittelständischen Unternehmen und Konzernen. Aufgrund der hohen Bedeutung dieser Position im Unternehmen, werden qualifizierte Fachkräfte in nahezu allen Branchen gesucht. Die Weiterbildung im Key Account Management kann für Sie der entscheidende Baustein sein, damit Sie den **nächsten Schritt auf der Karriereleiter** erklimmen können. Natürlich wird sich auch mit mehr Verantwortung Ihr Gehalt dementsprechend anpassen.

Expertentipp

Im Anschluss an die Weiterbildung im Key Account Management können Sie mithilfe zusätzlicher Kurse Ihre Qualifikation weiter steigern. Da viele Unternehmen mittlerweile international operieren, kann beispielsweise eine Business-English-Schulung Ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt weiter steigern.

Gerne helfen wir Ihnen in einem kostenlosen Beratungsgespräch dabei, die für Sie passenden Module zu einem aussichtsreichen Weiterbildungsplan zusammenzustellen.

### Warum ist Key Account Management wichtig?

In vielen Branchen leben Unternehmen von wenigen, umsatzstarken Top-Kunden. Nach dem **Pareto-Prinzip** macht ein Unternehmen mit etwa 80 % seiner Kunden lediglich 20 % seines Umsatzes. Die restlichen 20 % der Kunden erwirtschaften hingegen die übrigen 80 % des Umsatzes. Diese **Top-Kunden zu identifizieren und individuell zu betreuen**, ist die Kernaufgabe des Key Account Managements.

Aufgrund der großen Umsatzstärke der Schlüsselkunden nimmt das Key Account Management einen **sehr hohen Stellenwert im Unternehmen** ein. Dementsprechend hoch sind auch die Gehälter, die für Top-Manager gezahlt werden. Mit der Weiterbildung Key Account Management erlangen Sie die notwendigen Fähigkeiten um in diesem spannenden und aussichtsreichen Berufsfeld neu durchstarten zu können.

### Weiterbildung Key Account Management - Kursinhalte

Innerhalb von nur **vier Wochen** erarbeiten Sie die wichtigsten Bausteine des Key Account Managements und lernen diese durch fachpraktische Anwendungen gezielt und kundenorientiert einzusetzen. Durch didaktisch aufbereitete Lerninhalte sowie erfahrene und motivierte Dozenten, lernen Sie während der Weiterbildung Key Account Management unter optimalen Bedingungen.

## Kursbeschreibung

### Inhalte des Key Account Manager Kurses bei COMCAVE:

- Grundlagen der Kundenanalyse
- Analyse von Markt und Wettbewerb
- Key-Account-Strategien und -Marketing
- Werteorientiertes Verkaufen
- Vertriebscontrolling

### Förderung durch Agentur für Arbeit, ARGE, BfD, ESF...

Die Weiterbildung Key Account Management bei COMCAVE ist als Maßnahme nach AZAV zugelassen. **Eine Förderung von bis zu 100 %** durch die Agentur für Arbeit, das JobCenter, den Rentenversicherungsträger, den ESF (Europäischen Sozialfonds) oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz ist generell möglich, wenn die persönlichen Voraussetzungen erfüllt sind. Bitte informieren Sie sich bei der entsprechenden Stelle, ob eine Förderung für Sie in Frage kommt.

Sie möchten am liebsten sofort starten? Rufen Sie uns kostenlos an. Wir freuen uns schon auf Sie!

Dieser Kurs bietet Ihnen die Möglichkeit, die eigenen Kompetenzen in kurzer Zeit gezielt zu erweitern oder aufzufrischen. Sie erwerben branchenrelevante Kenntnisse, um als gefragte Fachkraft im Job ein- oder aufzusteigen.

---

## Kursinhalte

- Kundenanalyse
- Markt und Wettbewerb analysieren
- Key-Account Strategien
- Key-Account-Marketing
- Werteorientiertes Verkaufen
- Verkaufspsychologie etc.

---

## Voraussetzungen

- Deutsch in Wort und Schrift.
- Persönliches Eignungsgespräch im Rahmen der Fachberatung.

Ausnahmen sind in Absprache mit COMCAVE und dem jeweiligen Kostenträger, zum Beispiel der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter, möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.

---

## Allgemeiner Hinweis

Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Bildungsangebot oder auf unserer Website: [www.comcave.de](http://www.comcave.de)