

PRAXIS-COACHING KEY ACCOUNT MANAGEMENT

IHRE HERAUSFORDERUNG

Der hohe Markt- und Umsatzdruck zeigt zunehmend, dass die Ausrichtung Ihres Key Account Management für Ihre Wachstumsambitionen nicht mehr ausreicht. Die operative Last führt zu folgenden Herausforderungen:

- Opportunistische statt strategische Handlungsweisen
- Mehr reagieren als agieren – Dringlichkeit anstatt Leadership bestimmt die Agenda
- Inkonsistenz oder mangelnde Konsequenz beim Verfolgen der Zielsetzungen
- Nachhaltige Kundenbetreuung bedroht (Generationenwechsel, Fluktuation, Neuausrichtung)

Folglich liegt das Umsatzpotenzial brach und es entstehen laufend Stress-Situationen, mit Risiken für Ertrag und Kundenzufriedenheit. Schulungen brachten bislang wenig Erfolg, da der Stoff in der operativen Flut unterging.

UNSER LÖSUNGSANSATZ

Das KAM Praxis-Coaching besteht aus mehreren, ineinander verzahnte Komponenten. Auf diese Weise werden die oben genannten Herausforderungen konsequent adressiert:

Scoping

Das Scoping schafft Klarheit über Ihre spezifische Situation im Verkauf sowie den konkreten Bedarf an Wissensvermittlung und Training.

Präsenz-Schulung

Im Präsenzunterricht werden Best Practices des strategischen und operativen Account Managements aus 20 Jahren Erfahrung vermittelt. Es wird auf die individuelle Situation jedes Teilnehmers eingegangen und konkrete Ergebnisse erarbeitet, die sofort «on the Job» verwendet werden können.

Individuelles Coaching

Im Anschluss werden die Teilnehmer während mehreren Monaten, in einem zweiwöchentlichen Rhythmus, während eines Coachings von 1 bis 2 Stunden individuell betreut; dabei wird die effiziente Anwendung der erlernten und erarbeiteten Inhalte und Mittel sichergestellt, persönliche Herausforderungen im Daily Business besprochen und gemeinsam ideale Lösungen erarbeitet.

IHR VALUE

- Strategische Pläne und Umsetzungsstrategien werden etabliert, die durch konsequentes, strategisches Kundenmanagement und stärkere Kundenbindung einen höheren, langfristigen Ertrag (Up-Selling, Cross-Selling) sicherstellen
- Weniger Kosten durch weniger Leerlauf und Vermeidung operativer Hektik
- Proaktives Stakeholder-Management bringt Ihren Verkauf in den «Driver Seat» - gegenüber Kunden wie auch intern

1 Scoping	2 Präsenz-Schulung	3 Individuelles Coaching
Inhalt: <ul style="list-style-type: none"> Analyse Bedarf Themenfelder Einschätzung Vorgehen Empfehlung 	Inhalt: <ul style="list-style-type: none"> Rolle, Aufgaben und Organisation Systeme & Werkzeuge Strategischer und operativer Verkauf After Sales und Stakeholder Management Leadership, Team und Arbeitstechnik 	Inhalt: <ul style="list-style-type: none"> Individuelles Coaching Alle 2 Wochen: Video-Calls: <ol style="list-style-type: none"> Status Review Aktuelle Herausforderungen, Umsetzung des Gelernten Erarbeiten Lösungsansätze Anpassungsbedarf Ziele bis nächster Call
Resultat: <ul style="list-style-type: none"> Klarheit Situation Vorgehen definiert Angebot 	Resultat: <ul style="list-style-type: none"> Vermitteltes «Best Practice» Wissen Konkrete, individuelle Ergebnisse für «On The Job» 	Resultat: <ul style="list-style-type: none"> Anwendung des Gelernten Rasche Lösungsfindung b Sicherstellung Erfolg / Performance
<ul style="list-style-type: none"> Meeting Kostenlos 	<ul style="list-style-type: none"> Vorbereitende Interviews mit TN Workshop 1,5 Tage, max. 5 TN CHF 2'500.- pro TN, Maximal CHF 8'800.- 	<ul style="list-style-type: none"> 8 Coachings à 1 – 2 h pro TN CHF 2'800.- pro TN