



## CAS Key Account Management

### 21. Durchführung

Fehlt Ihnen ein bewährter Ansatz, um Erfolge im Key Account Management zu erzielen? Haben Sie manchmal das Gefühl, mehr in die Kundenbeziehung zu investieren als von dieser zu erhalten?

Der Lehrgang vermittelt ein theoretisch fundiertes Basiswissen sowie Methoden und Konzepte, die sich in der Praxis bewährt haben und sich leicht umsetzen lassen. Der Zertifikatskurs erstreckt sich über einen Zeitraum von 8 Monaten und kann nach Rücksprache mit der entsprechenden Hochschule an weitere Weiterbildungslehrgänge angerechnet werden.

**Ziele** Neueinsteigenden im Key Account Management vermittelt das Programm die Grundlagen und die Systematik für ein erfolgreiches Key Account Management.

Fortgeschrittene Key Account Managerinnen und Manager ergänzen ihr Erfahrungswissen durch neueste Erkenntnisse und erfolgreiche Praxisbeispiele wie beispielsweise wirkungsvolle Umsetzung von Innovationen zur Steigerung des Key Account Value und Skills im virtuellen Raum.

**Inhalte**

Das Programm behandelt alle wesentlichen strategischen, operativen und organisatorischen Fragen eines modernen Key Account Managements. Dies sind insbesondere:

- Grundlagen des Key Account Managements
- Analyse und Auswahl von Key Accounts
- Strategien im Key Account Management
- Planung im Key Account Management
- Preispolitik im Key Account Management
- Controlling Aspekte im Key Account Management
- Professionelle Verkaufskompetenz und Verhandlungsführung
- Organisatorische Aspekte des Key Account Managements
- Key Account Manager als Innovationstreiber\*in
- Wissensmanagement
- Präsentationstechniken und persönliches Management

**Aufbau**

Präsenzunterricht mit Fachreferaten, Fallstudien und Gruppenarbeiten. Alle Teilnehmenden erstellen anschliessend unter fachkundiger Anleitung ein Key Account Management Manual. Darin wird eine konkrete Problemstellung der eigenen Unternehmung aus dem Bereich Key Account Management bearbeitet. Die Arbeit sorgt für den Transfer des im Kurs erworbenen Wissens in die tägliche Arbeit der Kursteilnehmenden.

**Zielpublikum**

Der Kurs richtet sich an Personen, die im Bereich Verkauf, Vertrieb, Marketing und Key Account Management tätig sind oder in diesem Bereich zukünftig tätig sein wollen. Es handelt sich um einen branchenübergreifenden Kurs, der das Kennenlernen unterschiedlicher Praxisfälle ermöglicht und den gegenseitigen Erfahrungsaustausch fördert.

**Abschluss**

CAS Certificate of Advanced Studies in "Key Account Management" FHNW, 16 ECTS-Punkte

**Leistungsaufwand**

16 Kurstage jeweils Freitag und Samstag, zuzüglich mindestens 10 Arbeitstage für die Erstellung des auf die eigene Firma bezogenen Manuals.

**Daten**

Nächster Start August 2024

**Ort**

FHNW Campus Brugg-Windisch und Muttenz

<b>Kosten</b>	CHF 9 200 inkl. Unterlagen und Coaching exkl. Übernachtung Seminarhotel	
<b>Programmleitung</b>	Raymond Dettwiler raymond.dettwiler@fhnw.ch	T +41 62 957 23 43
<b>Koordination</b>	Franziska Toth franziska.toth@fhnw.ch	T +41 56 202 81 51