

Nur die Besten übernehmen die Verkaufsverantwortung

Ein professionelles Key Account Management gewinnt mit einer gezielten Schulung deutlich an Substanz. Pius Eberhard bietet seit Jahren spezielle betriebsinterne KAM Seminare an, die sich fachlich durch eine enorme Tiefe auszeichnen. Die praxisorientierten Schwerpunkte bieten Gewähr, im harten Alltagsgeschäft einfach besser zu verkaufen, dies dank einem gezielt weiterentwickelten, verkäuferischen Selbstbewusstsein der Kursteilnehmenden.



Ein Key Account Manager muss heute ein echter Tausendsassa sein, um erfolgreich seiner Arbeit nachgehen zu können. Er sollte über grosse Menschenkenntnis verfügen, als Planer gewinnorientiert handeln, als Diplomat überzeugen und als Controller selbstkritisch agieren können. Wer bei Pius Eberhard ein Seminar besucht hat, ist neben einer grossen Portion Motivation mit sämtlichen Instrumenten für erfolgreiches Verkaufen ausgerüstet, ohne die ein Key Account Manager heute am Markt nur schwerlich reüssieren kann. Ebenfalls gewinnt die gekonnte Kundenbetreuung beim KAM enorm an Bedeutung. Eberhard spricht dabei von persönlicher und inhaltlicher Kompetenz, die er bei den Seminarteilnehmenden optimiert.

Verkauf und Rhetorik

Das Seminar Key Account Management ist als Intensiv-Seminar speziell für Mitarbeitende mit einer hohen Verkaufsverantwortung ausgelegt. Es dauert 3 Tage und kann im Idealfall mit nochmals zweimal 3 Tagen mit ergänzenden Kursinhalten belegt werden. Das Seminar vermittelt wichtige Inhalte zur persönlichen Handlungs-, Strategie- und Verhandlungskompetenz. Wer wichtige Verkaufsverhandlungen erfolgreich führen will, muss sich zuerst einmal die Frage stellen: «Bin ich überhaupt verhandlungsfähig?» Lernen, Üben, Testen – mit diesen Vor-

gaben begegnen die Kursteilnehmenden zum Schluss dem Kunden in jeder Beziehung auf Augenhöhe.

Wertvolle Inputs

Der Kurs **Key Account Management** erfüllt höchste Ansprüche, was den Bezug zum Arbeitsalltag betrifft. Er bietet allen Teilnehmenden wertvolle Hinweise und Tipps aus dem Verkaufs-Handwerk, um die stets anspruchsvollen Aufgaben hervorragend erfüllen zu können: Kenntnisse über einen effektiven Verkaufsabschluss, über sicheres Auftreten, Präsentieren und Sprechen, über das Selbstmanagement wie Arbeitstechniken und Zeitmanagement sowie über die Organisation im Team.

Zielsetzung des Seminars

- Techniken und Tools für erfolgreiches Key Account Management erarbeiten und kennen lernen
- Verkaufsvorgang verstehen und nachvollziehen
- Wirkungsvolle Fragetechnik in der Praxis anwenden
- Angebote mit Nutzen anbringen
- Verhaltensmuster und eigenes Auftreten optimal kennen lernen
- Sicherheit durch Rhetorik-Präsentationen gewinnen
- Persönlichkeit durch Video-Training schulen

Der Nutzen liegt auf der Hand. Glaubwürdigkeit und Vertrauen bilden die Basis jedes Verkaufsgesprächs. Wer hier überzeugt, hat nicht nur konstant hohe Verkaufszahlen, sondern kann diese gezielt steigern. Die gewonnene Sicherheit bildet schliesslich auch die Basis für Spontaneität und Kreativität, die Grundlage für einen Basis-Verkauf auf höchstem Niveau.

Kompetenz garantiert Erfolg

Pius Eberhard konzipiert seine Seminare speziell nach den Bedürfnissen und der Ausrichtung eines Unternehmens. Mit grösstmöglicher Individualität wird am persönlichen Auftritt, an Rhetorik und an der Menschenkenntnis gefeilt. Die Kursteilnehmenden lernen zielgerichtet ihre Strategie zu verfolgen, ihre ganze Persönlichkeit in die Waagschale zu werfen und im Alltag bewährte Techniken anzuwenden. Doch vor allem eines muss ein Key Account Manager speziell gut können: VERKAUFEN. Daran wird er schliesslich auch gemessen. Training, Training, Training heisst daher die Devise. Nur so kann verkaufsausgerichtete Kundenbetreuung auch erfolgreich sein.



Pius Eberhard
Trainer, Coach,
Personalentwickler



EBERHARD · SEMINARE
Mensch Markt Umwelt

EBERHARD SEMINARE
6319 Allenwinden
Tel.: +41 41 752 06 00
info@eberhard-seminare.ch
www.eberhard-seminare.ch