

Key-Account-Management

für Führungskräfte

machen • lernen • besser machen

mit
Sven Fischer
Weltmeister und Olympiasieger
im Biathlon
als Gastreferent

Erst Teams meistern
Herausforderungen der
Märkte

Analogien
KA-Management und Biathlon

KA-Mgmt. und Biathlon – Die Last, Verantwortung nicht abgeben zu können

Im Zeitraum Juni bis Sept. eines jeden Jahres biete ich Inhouse Workshops, die sich gezielt an die Verantwortlichen im KA-Management richten (Geschäftsführer, Vertriebsleiter, KA-ManagerInnen, nachfolgend KA-Manager genannt).

KA-Management ist in aller Munde und doch sind in Unternehmen Unsicherheiten hinsichtlich der Differenzierung gegenüber den Nicht-KA-Vertrieben sowie der grundsätzlichen Vorgehensweise festzustellen. Die Ergebnisse einer Umfrage bei mehr als 1.000 KA-Managern und Vertriebsmitarbeitern unterschiedlicher Branchen und Unternehmensgrößen über ihr KA-Management machen dies deutlich.

Erstmals werden die Ergebnisse einer Befragung mit derzeitigen Konzepten des KA-Managements verknüpft

Die direkte Gegenüberstellung gibt Hinweise, wie Veränderungen effizient und an Key-Accounts ausgerichtet durchgeführt werden können. Die Befragung zeigt zudem, wie suboptimale Prozesse und das nicht Loslassen können von Verantwortung das Druckgefühl im Vertrieb ansteigen lässt und gleichzeitig die von allen gewünschte Kreativität und Offenheit für neue Wege in der Akquisition einschränkt.

Was KA-Management mit Biathlon gemein hat

Sowohl im Leistungssport als auch im KA-Vertrieb sind die Erwartungen an die Protagonisten hoch, bekommt schon der Zweitbeste sehr viel weniger Aufmerksamkeit und Wertschätzung. Unter diesen Randbedingungen bekommt der Umgang mit Erfolgs- und Leistungsdruck eine neue Bedeutung. Sven Fischer, Weltmeister und Olympiasieger im Biathlon, zeigt hierzu Parallelen auf. Er macht anschaulich, wie durch Bewusstsein von Drucksituationen ein besserer Umgang damit erzielt werden kann und wie ein innehalten (Reflektion) unterstützend wirkt. Unterschiedlichste Drucksituationen werden in ihrer Bedeutung und Wahrnehmung thematisiert.

Nur über Erfolgs- und Leistungsdruck zu sprechen bringt niemanden weiter

Deshalb wird Sven Fischer schnell zur Tat schreiten. Wir werden Teamwettbewerbe mit einer Inhouse-Biathlon-Laseranlage durchführen, die auch im World Team Challenge (WTC) auf Schalke zum Einsatz kommt. Wir werden im „Hier und Jetzt“ unterschiedlichste Drucksituationen erfahren, sie reflektieren, so dass jeder seinen persönlich wahrgenommenen Druck für sich einordnen kann. Der erste Nachmittag klingt abends mit einer Diskussion aus.

Druck kommt auch dort auf, wo Prozesse KA-Management nicht effizient unterstützen

Am nächsten Tag schauen wir uns KA-Management im Detail an. Seine Bausteine, seine Abhängigkeiten untereinander und zu anderen Abteilungen. Wie KA-Manager sich in ihrer Aufgabe im Unternehmen sehen und wo mit etwas mehr Vertrauen mehr Effizienz zu erreichen ist. Wir nehmen dafür unterschiedliche Perspektiven ein um Auswirkungen besser ausloten zu können. Wir legen dabei potenzielle „Druckstellen“ offen.

Anmeldung

Der Workshop startet am 1. Tag um 13.00 Uhr und endet nach dem zweiten Frühstück. Das Zeitfenster liegt im Juni und September. Preis auf Anfrage. Die Workshops finden im Großraum München oder Erfurt statt. Um sich bereits bei Ankunft mit gefühltem Druck auseinanderzusetzen, verpflichten sich die Teilnehmer ihre Handys zum Seminarstart abzugeben und nur im gemeinsam vereinbarten Zeitfenster zu nutzen.

Kleiner Teilnehmerkreis

Die Teilnehmezahl liegt bei 8 bis maximal 12. Sie ist bewusst übersichtlich gehalten, um allen Beteiligten eine intensive Diskussion zu ermöglichen. Damit können die Tiefendimensionen der Problematik im Erfolgs- und Leistungsdruck besser ausgeleuchtet und die Prozesse der differenzierten Wahrnehmung intensiver verfolgt werden.

Laden Sie Führungskräfte ihrer Kunden ein

Auch Kunden nutzen KA-Management für ein Weiterkommen in Märkten. Nutzen Sie die Gelegenheit sich über ein gemeinsames Erlebnis und Verständnis näher zu kommen.

Sollten Sie noch weitere Informationen wünschen, können Sie sich jederzeit mit mir in Verbindung setzen.

Ihr



Thomas Kleina
Organisator und Referent
Target-Account-Management
Demleitnerstraße 23
81371 München
0171 450 22 82
t.kleina@target-am.de

Gastreferenten

Sven Fischer, Biathlon Welt Sven Fischer gehörte zu den erfolgreichsten Biathleten der jüngeren Vergangenheit. Seit 2007 arbeitet er als sportlicher Berater und Co-Moderator für das ZDF, Managementberater und Motivationstrainer.



Walter Wölfle arbeitet seit 1991 als selbständiger Trainer und Coach für Führungskräfte in der Wirtschaft und im Profisport. Zu seinen Kunden gehören renommierte Unternehmen sowie Spitzensportler und Trainer. Er ist eingebunden in die sportpsychologische Betreuung von Nationalmannschaften bei internationalen Ereignissen wie Weltmeisterschaften und Olympischen Spielen.



Dr. Beatrice Kraemer ist Diplom-Psychologin und hat 20 Jahre internationale Erfahrung in der Beratung von Unternehmen und ist in New York ansässig. Sie begleitet Führungskräfte bei beruflichen Veränderungen auf dem Weg zu einer erfüllenden Karriere und zu höherem, zufriedenerem Engagement.



Workshop: **Key-Account-Management – Effizienzsteigerung durch fachliche Fokussierung und reflektierten Umgang mit Erfolgs- und Leistungsdruck**

Inhalte: **Tag 1:** 12.15 – 13.00 Uhr Begrüßung im Hotel (Imbiss)
13.00 – 15.00 Uhr KA-Management im Wandel (T. Kleina)
15.30 – 18.30 Uhr Sven Fischer

Sven Fischer, Biathlon Weltmeister und Olympiasieger

Der Zweitbeste bekommt schon nicht mehr die gleiche Aufmerksamkeit und Wertschätzung.



Unter diesen Randbedingungen bekommt der Umgang mit Erfolgs- und Leistungsdruck eine neue Bedeutung. Sven Fischer, Weltmeister und Olympiasieger im Biathlon, zeigt hier Parallelen zum Vertrieb auf.



Er veranschaulicht, wie durch Bewusstsein von Drucksituationen ein besserer Umgang erzielt werden kann und wie sich Druck durch Konfrontation mit der eigenen inneren Logik aufbaut.

19.00 bis 20.00 Gemeinsames Abendessen

20.00 bis 22.00 Uhr Reflektion des Erlebten, Transfer in den Alltag
Sven Fischer, Thomas Kleina

Tag 2: 8.30 bis 12.00 Uhr

Thomas Kleina, Key-Account-Management

(Miss)Verständnis KA-Management – Konsequenzen vergleichbarer Leistungsangebote – Hat KA-Management noch eine Zukunft? – Die Dilemmata sich in die Lage des Kunden versetzen zu müssen – Key-Accounts, Stellenwert und Bedeutung

Erkenntnisse der Befragung von über 1.000 Vertriebsmitarbeitern

13.30 bis 17.00 Uhr

Dr. Beatrice Krämer oder Walter Wölfle

Wenn es darum geht, Leistung unter Druck abzuliefern, Herausforderungen zu meistern in Verbindung zu akuten Störfeldern, situativen Ablenkungen, Gefahr von Misserfolg, etc., dann entscheidet eine gute, differenzierte/bewusste Selbststeuerung über mehr oder weniger Erfolg des eigenen Handelns.

Drei Aspekte sind dabei wesentlich

- 1. Wahrnehmen/achtsam sein und Innehalten (Bewusstsein über den inneren Zustand - körperlich, emotional, mental)*
- 2. Akzeptieren des Gegenwärtigen*
- 3. Präsent sein/Präsenz zeigen, für das was zu tun ist*

18.00 bis 19.30 Gemeinsames Abendessen

20.00 bis 22.00 Uhr Reflektion des Erlebten, Dr. B. Krämer/Walter Wölfle

- Ihr Nutzen: Sie decken versteckte Potenziale Ihres Key-Account-Managements auf
Sie intensivieren Ihre Kundenbeziehung auf strategischer Ebene
Sie erhöhen die Sensibilität erfolgsrelevanter Faktoren im Vertrieb
Sie generieren Ideen wie mit Erfolgs- und Leistungsdruck umgegangen werden kann –
Steigerung der Vertriebseffizienz
- Methoden: Wissensvermittlung im Dialog, Impulsreferate, Transferübungen mit Perspektivwechsel zur Verankerung von Lerninhalten, Austausch Teilnehmererfahrungen
- Teilnehmer: GeschäftsführerInnen, VertriebsleiterInnen, Key-Account-ManagerInnen mit adäquater Kundenverantwortung