CAS Key Account Management
22. 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 3 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 Selektion von Key Accounts
- Strategien und Leistungssysteme im Key Account Management
- Leading cross-funktionale Teams
- Verhandlungsführung und Beziehungsmanagement
- Key Account Managements bei KMU
- Controlling Aspekte im Key Account Management
- Wissensmanagement und Knowledge Sharing

Aufbau

Präsenzunterricht mit Fachreferaten, Fallstudien und Gruppenarbeiten. Alle Teilnehmenden erarbeiten konkrete Praxislösungen für ihr eigenes berufliches Umfeld und präsentieren sie in einem Fachgespräch. Diese Arbeiten sorgen 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, 15 ECTS-Punkte

Leistungsaufwand

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

Daten

Nächster Start 9. April 2025

Ort

FHNW Campus Brugg-Windisch, Olten und Muttenz

Kosten

CHF 9 200 inkl. Unterlagen und Coaching

Programmleitung	Raymond Dettwiler raymond.dettwiler@fhnw.ch	T +41 62 957 23 43
Koordination	Franziska Toth franziska.toth@fhnw.ch	T +41 56 202 81 51