

**Key Account
Management –
Gesundheitswesen**
2-Tage KAM-Training

Key Account Management im Gesundheitswesen

Inhalte und Mehrwert des KAM Trainings: Gesundheitswesen

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Wie Sie zu Key Accounts kommen

Was erfolgreiches Key Account Management ausmacht

Welche Qualifikationen Sie als KAM benötigen

Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden auf seriöse und langfristige Weise aufbauen

Welche Anforderungen an ein modernes KAM gestellt werden

Wie Sie vom „austauschbaren“ Lieferanten langfristigen Partner Ihrer Key Accounts werden

Wie Sie mit dem Victory KAM Excellence System in jedem Fall erfolgreich sind

Wie Sie als KAM Ihre Kunden noch erfolgreicher machen



Mehrwert

Ihr bestehendes KAM stark verbessern oder ein neues KAM einfügen

Mit professionellem KAM langfristige und berechenbare Gewinne machen

„Mehr Zeit in die strategische KA-Planung investieren

Ihre Key Accounts bei Jahresgesprächen leichter überzeugen

Bei harten Preisgesprächen standhaft bleiben und gleichzeitig Ihren Kunden gewinnen zu lassen

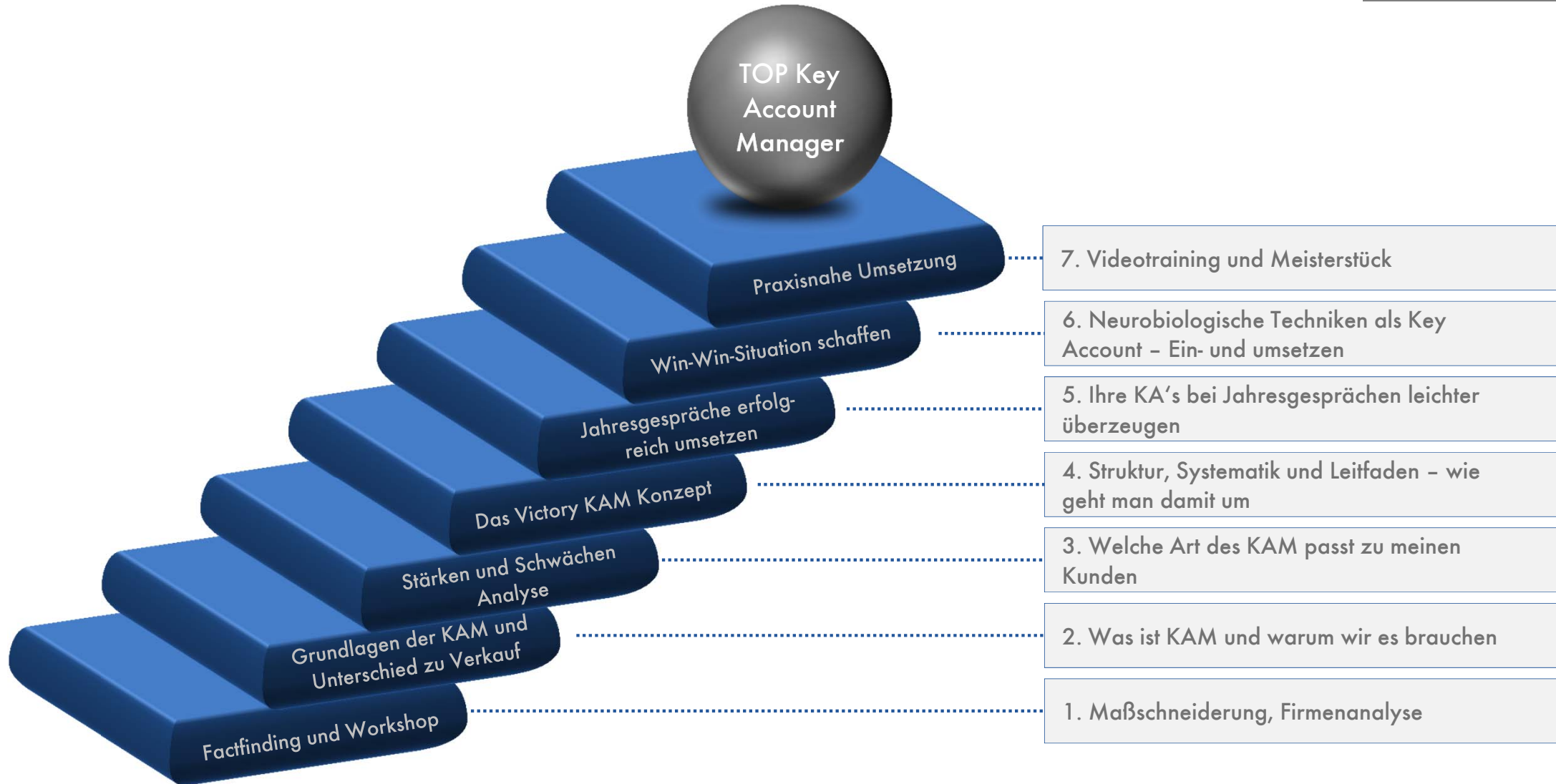
Ihren Key Accounts vom Zusatznutzen und Mehrwert durch die Partnerschaft mit Ihnen überzeugen

Auch in schwierigen Situationen souverän agieren

In 7 Schritten zum TOP Key Account Manager im Gesundheitswesen

Drehbuchentwicklung für alle Punkte des Key Account Managements

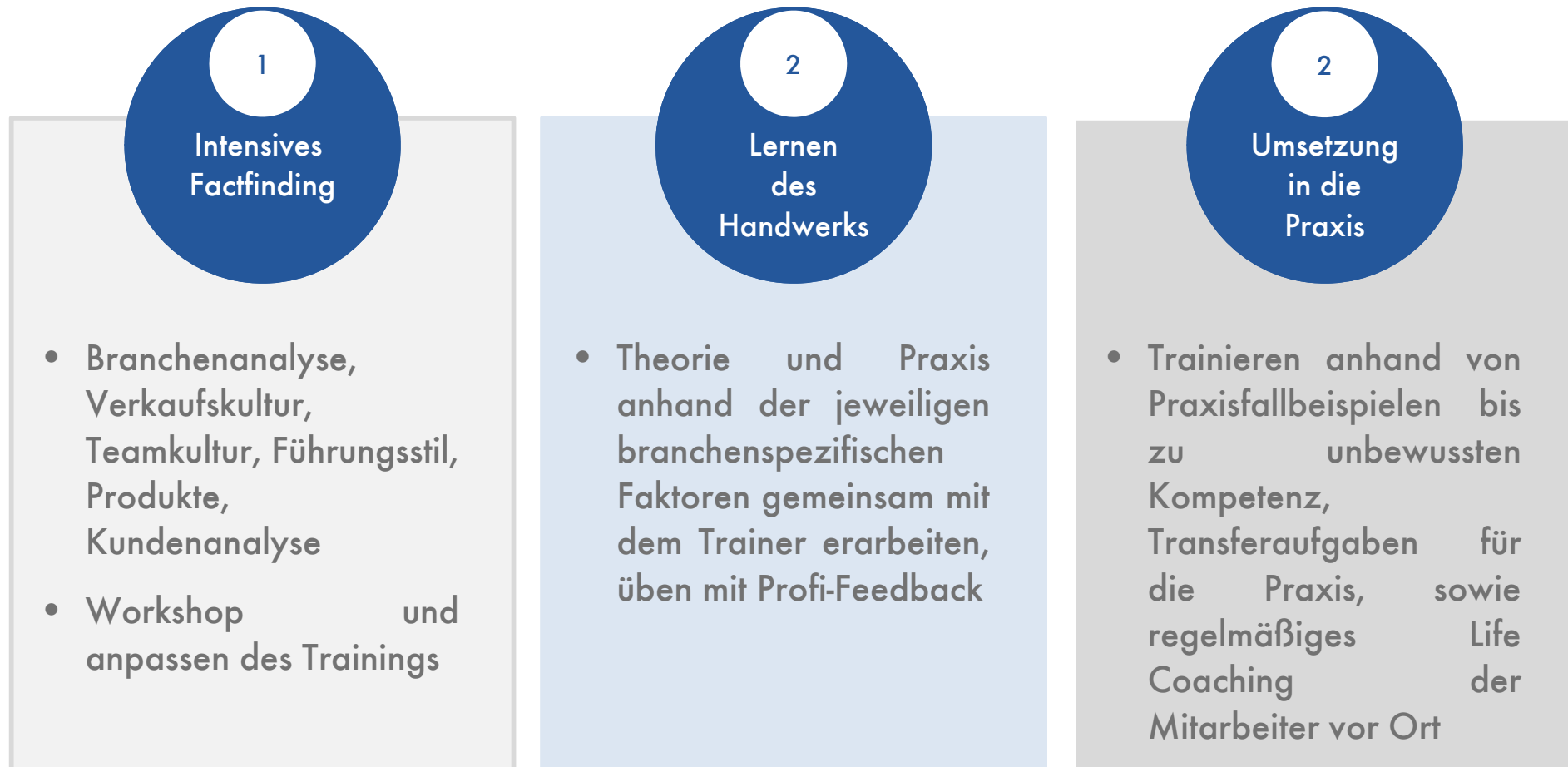
Trainingsaufbau



In 3 Schritten zum Key Account Profi im Gesundheitswesen

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf



Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Key Account Management – Gesundheitswesen

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	2 Tage	
*optional			

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



we show you the way