

Teilnehmer

- Global Key Account Manager und solche, die es werden wollen
- Value-Manager im Vertrieb
- High potentials im Vertrieb mit Blick auf eine internationale globale Führungsrolle, Leader for the future

Ziele

Sie werden lernen

- Global wichtige Erfolgsfaktoren für Ihr business einzusetzen
- Globale Netzwerke noch intensiver für Ihr Kundenklientel zu nutzen
- Mit Ihren Key Accounts eine strategische, wertorientierte Zukunft zu gestalten
- Multikulturelle Aspekte wettbewerbsorientiert strategisch einzusetzen
- Entscheidungsfindungs-Prozesse zu beschleunigen
- USP's, CSP's, EVP's im Sinne Ihrer Kunden einzusetzen
- Ihre Gespräche & Verhandlungsführung unter multikulturellen Aspekten als Transfer & Transformations-Manager zu führen als Global Coach zu agieren

Lehr-/ Lernmethoden

- Seminar mit Workshop-Charakter
- Viele best practices
- wertschöpfende, weltweit erfolgreich eingesetzte Business Modelle für Ihre direkten

Business Anwendungen

- Individual Coachings
- Erfahrungsaustausch
- Networking
- Interaktionen
- Transfer-Aktionen
- Transformation-Aktionen
- Micro- & Macro-Workshops
- Performance Checks mit individueller Auswertung und auf Wunsch mit individuellem

Coaching

Inhalt

- Wichtige strategische Erfolgsfaktoren für den Global Key Account Manager als Leader
 - marktbezogen
 - kundenbezogen
 - unternehmensbezogen
 - innovationsbezogen
 - persönlich
- Global Leadership-Potenziale im Umgang mit strategischen Schlüsselkunden / Bestandskunden

- Global Leadership - Potenziale im Umgang mit strategischen Schlüsselkunden / Neukunden

- Differenzierungen von strategischen zu operativ taktischen Orientierungen
Differenzierungen aus Kunden & Anbietersicht

- Markt - & Kundenportfolios als Ausgangsbasis für eine performante Key Account Leadership -Positionierung

- Strategische Varianten:
 - Leistungsführerschaft
 - Preisführerschaft
 - Time Competition
 - USP Unique Selling Proposition (Value Chain-Management)
 - CSP Company Selling Proposition (Added values company based)
 - EVP Extra Value Proposition (Individual added values)
 - Strategische Entscheidungskriterien der Kunden
 - Wettbewerbs-Strategien:
 - Differenzierungen zum globalen Wettbewerb
 - Strategische Steuerungs-Möglichkeiten des Kauf-/Verkaufsprozesses
 - Strategisch kundenorientierte Lösungskonzepte

- Entscheidungs-Prozess beim Einkauf strategisch performen.

- Strategische Hilfsmittel für den Global Key- Account-Manager als Leader für qualifizierte Entscheidungsfindungs-Prozesse
 - Das MUDIMARC ® Modell als mehrdimensionale strategisch & operative Basis
 - Das Global Netzwerk-Modell mit seinen Zukunftsperspektiven
 - Strategisches mehrdimensionales Kommunikations-Modell
 - Value based global multicultural Communication
 - Visionäres Brain-Modell für eine gehirngerechte Kommunikation
 - Strategische Gesprächsführung von der Strategie-Vorbereitung bis zur zukunftsorientierten Nachbereitung unter globalen Aspekten
 - Strategisch / visionäre multikulturelle Kommunikations / Aktions- & Interaktions - Optionen

- 10 strategische Verhaltensphasen im globalen Kauf- & Verkaufs-Prozess

- Aktions- & Interaktionsoptionen

Strategische Verhandlungsführungen im globalen Wettbewerbs-Umfeld
Multimediale Präsentationen unter globalen multikulturellen Aspekten

- Der Global Key Account-Manager als Coach
 - Coaching-Modell als Hilfsmittel
 - Die Rolle als strategischer Coach

- Der Global Key Account-Manager als
 - Innovator
 - Moderator
 - Global Relationship-Manager
 - Transfer-Manager
 - Transformations-Manager
 - Global Leadership-Manager
 - Change-Manager
 - Global Netzwerk-Manager

- Die Emotionalisierungsprozesse der Leistungsprogramme für eine strategisch globale Leadership - Position

- Je mehr high tech umso mehr high touch

- Mit globalen strategischen Kunden von der Strategie über die Vision zur Leadership gemeinsam mit strategisch ausgewählten Kunden als zukünftige Promotoren.

- Neue strategische Perspektiven entwickeln für neue Leadership - Dimensionen.

- Wichtige Top Trends für Global Key Account-Manager

- Performance Checks für Global Key Account-Manager mit Auswertungs-Möglichkeiten als add on

Ihre Value

- Sie gewinnen wertvolle Ideen & Tipps, Ihre Global Key Accounts noch effizienter, noch zielorientierter & wertorientierter in Ihrem wettbewerbsumfeld zu managen.
- Sie erhalten Methoden und Business-Modelle und eine Vielzahl praktischer Hinweise als Handlungsorientierung und Hilfestellung für die Nutzung Ihrer Global Key Account-Potenziale.

- Sie gewinnen einen Einblick in die Thematik des strategischen Key Account Management
- Neueste Erkenntnisse für eine Global Leadership-Positionierung

Bitte [kontaktieren](#) Sie Ihr BSI Team für ein firmenindividuelles Programm !