



hat am Online-Kurs

Key Account Management

teilgenommen und diesen im Learning Management System per Selbststudium erfolgreich abgeschlossen. Der Lehrplan des Kurses beinhaltete folgende Themenschwerpunkte:

- Einführung in das Key Account Management
- Strategisches Management und Planung
- Kundenanalyse und -segmentierung
- Beziehungsmanagement und Kommunikation
- Verkaufs- und Verhandlungsstrategien
- Marketing und Value Proposition
- Finanzmanagement und Budgetierung
- Digitalisierung und Technologie im KAM
- Internationale Aspekte des Key Account Managements





54b-34-02

