Leadership | Market Access & Medical | Firmenseminare | Marketing & Sales

Leadership und Selbstmanagement im Key Account Management

Wirkungsvoll auftreten, überzeugend kommunizieren und erfolgreich handeln in komplexen Team- und Organisationsstrukturen

Team- und Organisationsstrukturen werden komplexer. Ob Sie ein Teil eines Account-Teams oder Projekt-Teams sind oder dies leiten: Es ist herausfordernd. Sie managen Kundenkontakte nach aussen für Ihre Unternehmung und sind in verschiedenen Teams integriert. Für ein gemeinsames Ziel bringen Sie als Kundenbetreuer:in oder Teammitglied unterschiedliche Persönlichkeiten, Bedrüfnisse, Werte und Motivationen in Einklang.
Dies erfordert einen hohen Grad an Leadership und Selbstmanagement. Entdecken Sie auf eine andere Art, mittels "experimential learning", mehr über Ihre Persönlichkeit, Bedürfnisse und Wirkung. Nutzen Sie die Erkenntnisse für die direkte oder indirekte Führung eines Teams. Als Partner:in, Teammitglied und Kundenbertreuer:in kommunizieren Sie überzeugend, treten wirkungsvoll auf und finden sich gut zurecht in komplexen Situationen.

Sie erarbeiten die Inhalte im Rahmen von zahlreichen praktischen Übungen mit Pferden, interaktiven Workshops und profesioneller Reflexion. Der Seminartag findet auf einem Reiterhof statt.

Fortbildungsziele

- Die verschiedenen Persönlichkeiten des Gegenübers erkennen und verstehen.
- Die eigene Persönlichkeit und Wirkung auf andere Menschen entdecken und postitiv nutzen für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.
- Eigene Bedürfnisse, die Körpersprache und das Kommunikationsverhalten analysieren und gezielt einsetzen in der Teamarbeit wie auch im Kundenkontakt.
- Bedürfnisse, Wertesysteme und Motivation der unterschiedlichen Ansprechpartner erfassen und diese in Einklang bringen mit dem gemeinsamen Ziel.
- Strategien entwickeln mit schwierigen Persönlichkeitstypen umzugehen und herausfordernde Situationen erfolgreich zu lösen.
- Durch den richtigen Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten von Kunden und internen Teammitgliedern bessere Ergebnisse erzielen und die Zusammenarbeit stärken.

Inhalt

Programm

Das Seminar basiert im Wesentlichen auf drei Säulen:

1. Wissenschaftlich fundierte Konzepte und Tools zu moderner Führung inklusive Persönlichkeitstypen und natürlichen Führungsstilen
2. Praxisübungen mit verschiedenen Pferdepersönlichkeiten zu unterschiedlichen Situationen aus dem Führungsalltag
3. Individuelles Feedback und Massnahmenplan für jeden Teilnehmer

In einem ersten Schritt lernen Sie in kurzen interaktiven Inputvorträgen die theoretischen Grundlagen zu verschiedenen Kundenpersönlichkeiten kennen. Sie verstehen die unterschiedlichen Bedürfnisse und Werte Ihrer Kunden und wie Sie diese am besten befriedigen. Alle vorgestellten Konzepte und Tools sind wissenschaftlich fundiert und gleichzeitig praxiserprobt. Es geht darum, Ihnen eine Struktur und das notwendige Know-how für wirksames Personality-based Selling an die Hand zu geben. Hier legen Sie die wesentlichen Grundlagen für Ihren Verkaufserfolg. In der anschliessenden Arbeit mit verschiedenen Pferden - diese nimmt den grössten Raum ein - haben Sie unter Anleitung und Begleitung der Expertin Zeit, Ihre Verkaufsfähigkeiten einzusetzen und weiterzuentwickeln. Sie erleben unmittelbar, wie Sie mit Ihrer Persönlichkeit auf verschiedene Charaktere wirken, was Ihre Stärken im Kundenkontakt (inkl. Körpersprache und Kommunikation) sind und wie diese Ihren Verkaufserfolg nachhaltig beeinflussen. Zusätzlich lernen Sie, was Sie beachten müssen, wenn Sie mit einem Buying Center umgehen. Gleichzeitig erkennen Sie bestehendes Entwicklungspotential und entwickeln neue Herangehensweisen für herausfordernde Kundensituationen.

Der dritte Schritt ist ganz Ihnen gewidmet. In Schritt 2 haben Ihnen die Pferde, andere Kursteilnehmer und die Expertin wertvolles Feedback gegeben und Sie hatten auch Ihre ganz persönlichen Aha-Erlebnisse. Diese Erkenntnisse werden im Rahmen der Reflexion gemeinsam weiter vertieft.
Auf Basis dieser Erfahrungen erarbeiten Sie gemeinsam mit der Expertin konkrete Umsetzungsmassnahmen für den Vertriebsalltag. Wir definieren, worauf Sie im Umgang mit Kunden zukünftig achten sollten, wie Sie Ihr Verhalten, Auftreten und Ihre Kommunikationsweise entsprechend den verschiedenen Persönlichkeiten zukünftig noch besser einsetzen und wie Sie insgesamt Ihre Wirkung auf Kunden noch weiter positiv verstärken können.

Quelle: performanice.ch/personality-based-selling

Zielgruppen

- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung für eine KAM-Funktion)
- Sales Manager, Service Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Unit Leiter

Leadership und Selbstmanagement im Key Account Management

Datum
Dienstag, 7. September 2027

Zeit
09.00 - 17.00

Sprache
Deutsch

Art der Veranstaltung
Seminar

Ort
Eschbach Horsemanship AG
Eichhaldenstrasse 23, 5322 Koblenz

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)
CHF 980 .– (für shqa Mitglieder)
CHF 1'480 .– (für Nichtmitglieder)
In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Zertifikatslehrgang

Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

Kontaktpersonen

Patricia Zürcher
+41 41 500 07 87

- Abteilungsleiter

FAQs zum Seminartag

Ist das Arbeiten mit Pferden gefährlich?

Pferde sind Fluchttiere und können plötzlich mit Abwehrverhalten reagieren, wenn sie eine Situation als für sich bedrohlich wahrnehmen. Die im Seminar eingesetzten Pferde sind das Arbeiten mit Menschen jedoch seit Jahren gewohnt und die Teilnahme an den Seminaren ist für sie Routine. Darüber hinaus sind in unserem Team ausgebildete Pferdeexperten, die ihre Pferde seit Jahren kennen. Sie achten penibel darauf, dass sich die Tiere zu jeder Zeit wohlfühlen und entspannt mit Dir arbeiten können. Selbstverständlich gibt es vor jedem Seminar eine Einweisung zum sicheren Umgang mit Pferden.

Muss ich für die Teilnahme am Seminar reiten können?

Nein. Für die Teilnahme am Seminar sind keinerlei Vorkenntnisse im Umgang mit Pferden bzw. Reitkenntnisse nötig. Wir arbeiten mit den Tieren ausschliesslich vom Boden aus, d.h. Du sitzt zu keiner Zeit auf dem Pferd.

Was muss ich zum Seminar mitbringen?

Für den Praxisteil des Seminars, d.h. die Arbeit mit den Pferden, benötigst Du festes Schuhwerk und - je nach Wetterlage - ausreichend warme und bequeme Freizeitkleidung, die ggf. auch schmutzig werden darf. Die Arbeit mit den Pferden findet in einer Reithalle statt, d.h. wir arbeiten im Trockenen, es kann aber je nach Tagestemperatur auch frisch sein, da die Halle unbeheizt ist. Der Theorieteil findet in unserem Seminarraum statt.

Stimmen zum Seminar mit Pferden

«Klasse Input fürs «Spüren» von Führung. Die Übungen mit den Pferden haben die theoretischen Grundlagen nochmals verstärkt und visualisiert.» – Sales Manager

«Ein neuer Ansatz um sein Verhalten zu evaluieren. Die praktischen Übungen mit den Pferden geben mir konkrete Ideen, wie ich Menschen führen und beeinflussen kann.» – Product Manager

Dozentinnen & Dozenten

Dr. Philine Betz-Werner
Beraterin Marketing, Sales & KAM, Lehrbeauftrage HSG, Geschäftsführerin
Performanice GmbH

Steckbrief