



Informationen  
zum  
VENDO Workshop

***„Global Account Management“***

RAISCH-Team

## Das VENDO- Trainingsmodul

### **„Global Account Management“**

Die Bearbeitung eines weltweit agierenden Großkunden stellt künftig eine enorme Herausforderung im technischen Vertrieb dar. Die Antwort auf die Frage, wie man der Globalisierung der Bedarfe begegnet, ist die Einführung eines Global Account Management. Aber Achtung! Global Account Management geht weit über das bekannte Key Account Management hinaus und erfordert eine Reihe zusätzlicher Kompetenzen, sowohl in der internationalen Vertriebsorganisation als auch bei lokalen Vertriebsteams und im verantwortlichen Sales Management. Neben einem internationalen Beziehungsmanagement in unterschiedlichen Sprachen und Kulturen, benötigt der Global Account Manager eine Vielzahl von erweiterten methodischen und persönlichen Vertriebsfertigkeiten. Besonders wichtig sind eine ausgeprägte mehrsprachige Kommunikationsfähigkeit um unterschiedlichste Aktivitäten über Grenzen und Zeitzonen hinweg zu koordinieren. Exzellente Vorbereitung auf diese Aufgabe ist ein absolutes Muss für jeden angehenden Global Account Manager.

Der 2-tägige VENDO-Workshop „Global Account Management“ liefert das komprimierte Know-how und die wichtigsten Werkzeuge für die tägliche Praxis im internationalen Vertriebsgeschehen.

*„Es kommen zunehmend Kontakte zu Menschen aus anderen Kulturen mit anderen Sprachen zustande. Das heißt, dass Sensibilität, Toleranz und Verständnis entwickelt werden müssen. Das Beherrschen von Sprachen und das Kennen der Kulturen wird eine wachsende Qualifikation sein.“*

(Prof.Dr.Lutz von Rosenstiel)

Das sind die Themenschwerpunkte:

- Global Account Management?
- Die Rolle des Global Account Managers
- Strategisches Kundenmanagement (GAM)
- Global Buying – und Selling Centers
- Sales Lead und Funnel-Management
- Beziehungsmanagement und Networking
- Kommunikationsmanagement
- Globale Preis- und Konditionspolitik



Ergänzend zur theoretischen Grundlage wird durch anschauliche und praxisnahe Beispiele und Übungen der Bezug zum globalen Vertriebsalltag hergestellt.

Gerne beantworten wir Ihnen weitere Fragen zu detaillierten Inhalten, Methoden und zur Ablauforganisation und unterbreiten Ihnen Ihr persönliches und detailliertes Angebot.

Joachim Kipke  
RAISCH-Team  
Tel. +49 (7157) 5 38 40 – 0  
[Joachim.Kipke@raischteam.de](mailto:Joachim.Kipke@raischteam.de)