



Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie

Hartmut Sieck



Download



Online Lesen

Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie
Hartmut Sieck



[Download Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Mana...pdf](#)



[Online Lesen Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Ma...pdf](#)

Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie

Hartmut Sieck

Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie Hartmut Sieck

Downloaden und kostenlos lesen Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie Hartmut Sieck

172 Seiten

Kurzbeschreibung

Neulich in Deutschland: Der Key Account Manager Max Müller bekommt von seinem Chef den Auftrag, einen Key Account Plan für einen wichtigen, strategischen Kunden zu erstellen. Soll er schnell eine PowerPoint Präsentation erstellen und diese dem Chef präsentieren, damit der wieder Ruhe gibt? Was ist ein Key Account Plan überhaupt? Ein echtes Werkzeug oder nur eine Präsentation? Was zeichnet einen guten Key Account Plan überhaupt aus? Wie müsste so ein Key Account Plan strukturiert sein? Soll der Key Account Manager den Plan alleine erstellen? Gerade als Max Müller diese Fragen durch den Kopf gehen, stößt er im Internet auf eine interessante Studie. Laut dieser Studie nutzen nur 20% der Key Account Manager den Plan als echtes Werkzeug, aber genau diese 20% haben im Krisenjahr 2008/2009 besser abgeschnitten als ihre Wettbewerber. Die letzte Aussage der Studie lässt Max Müller aufhorchen und er beschließt nicht nur eine Präsentation zu erstellen, sondern für sich selber den größten Nutzen aus dem Account Plan zu ziehen, in dem er diesen als Werkzeug anwendet. So ist nicht nur sein Chef glücklich, sondern Max Müller ist heute gezielter und pro-aktiver unterwegs und damit erfolgreicher als früher. Wenn es Ihnen wie Max Müller geht, dann ist dieses Buch genau richtig. Es unterstützt Sie dabei, einen Key Account Plan professionell zu strukturieren und zu erarbeiten. Wenn Sie bereits einen Account Plan erstellt haben, so können Sie das Buch auch nutzen, um diesen auf Herz und Nieren zu überprüfen. Das Buch ist so konzipiert, dass Sie die „Theorie“ gleich in die Praxis umsetzen können. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Hartmut Sieck:

Hartmut Sieck ist seit mehr als 15 Jahren als freiberuflicher Unternehmensberater weltweit tätig. Als Einzelunternehmer ist er Chef, Verkäufer, Unternehmensberater, Social Media Verantwortlicher, Putzfachkraft, Powerpoint Folien Maler, Flug- und Hotelbucher gleichzeitig. Der Umgang mit dem kostbaren Gut Zeit und die permanente Frage nach der Produktivitätssteigerung beschäftigen ihn in konsequenter Weise fast täglich. Er vereinfacht seine Prozesse kontinuierlich, lebt konsequent nach der 1er Regel, ist bekennender Nein-Sager und Leertischler. Seit vielen Jahren gibt er seine Erfahrung als Anwender von Zeit-, Selbstmanagement und Produktivitätstechniken in Seminaren weiter.

Download and Read Online Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug!
Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie Hartmut Sieck #N83PF6I1AGH

Lesen Sie Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck für online ebook
Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen
Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck Bücher online zu lesen.
Online Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck ebook PDF herunterladen
Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck Doc
Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck Mobipocket
Der strategische Key Account Plan: Das Key Account Management Werkzeug! Kundenanalyse + Wettbewerbsanalyse = Account Strategie von Hartmut Sieck EPub