

# ZERTIFIKAT

**Charles Etienne Domoraud**

hat vom 14.05.2020 bis zum 03.07.2020 an dem Zertifikatslehrgang

## **Key-Account-Manager/-in (IHK)**

teilgenommen und die lehrgangsinterne Präsentation mit Erfolg bestanden.  
Der Lehrgang umfasste insgesamt 56 Unterrichtsstunden.

Die folgenden Inhalte (Einzelheiten s. Rückseite) wurden vermittelt:

### Lehrgangsinhalte:

- Das Breakthrough Selling System im Sales Prozess
- Der Key Account Manager als Unternehmer
- Consultative Selling: Verkaufen auf Augenhöhe
- Strategisches Kundenmanagement
- Verkauf und Proposal
- Zielgerichtetes Navigieren in der Kundenwelt
- Herausfiltern kundenrelevanter Issues

Dozent: Peter Schmidt

Düsseldorf, den 03.07.2020

Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf  
Die Geschäftsführung

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'K. Kühnast'.

Katrin Kühnast

