



ABSCHLUSSZEUGNIS

Herr Franz-Josef Braun, geboren am 29.09.1974,

hat vom 28.05.2019 bis 12.02.2020 an dem Fernlehrgang



Key-Account-Manager (IHK)

(Vorbereitung auf die IHK-Prüfung)

- zugelassen von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (Nr: 7252413) -
teilgenommen und die schriftlichen Arbeiten zu allen Fachgebieten eingereicht.

Lehrgangsinhalte:

Grundlagen des Key-Account-Managements: Key-Account-Management-Modell – Kontext des Key-Account-Managements – Kundenorientierung in der Unternehmensführung – Auswahl der Key-Accounts – Instrumente der Marktforschung

Analytisches Key-Account-Management: Kundenanforderungen – Kundenkommunikation – Der Buying-Center-Ansatz – Der Markt des Key-Accounts – Wettbewerbsanalyse

Strategisches Key-Account-Management: Status des operativen Geschäfts mit dem Key-Account – Innovationsprozess im Key-Account-Management – Strategie und Ressourcen im Geschäft mit dem Key-Account – Die Kompetenzen im Key-Account-Management – Der Key-Account-Entwicklungsplan

Operatives Key-Account-Management: Umsetzung mit dem Key-Account – Ziel- und Erfolgskontrolle

Kommunikation und Präsentationstechniken: Moderations- und Präsentationstechniken

Die Gesamtleistung wurde mit der Note 1,5 (gut) bewertet.

Hamburg, den 13.02.2020

Pädagogischer Leiter

Dipl.-Volksw. Jens Greefe

Lehrgangsleiter/in

Dipl.-Jur. Jörg Dieckmann



Industrie- und Handelskammer
Hannover

Zertifikat

Franz-Josef Braun

geb. am 29.09.1974

hat vom 28.05.2019 bis 10.06.2020

beim Institut für Lernsysteme an dem Zertifikatslehrgang

Key-Account Manager (IHK)

teilgenommen und den lehrgangsinternen Test erfolgreich absolviert.

Lehrgangsdauer: 350 Unterrichtsstunden

Hannover, 30.06.2020

Industrie- und Handelskammer
Hannover

i. A.

Prof. Dr. Hirth



Lehrgangsinhalte

Grundlagen des Key-Account-Managements

- Key-Account-Management-Modell
- Kontext des Key-Account-Managements
- Kundenorientierung in der Unternehmensführung
- Auswahl der Key-Accounts
- Instrumente der Marktforschung

Analytisches Key-Account-Management

- Kundenanforderungen
- Kundenkommunikation
- Der Buying-Center-Ansatz
- Der Markt des Key-Accounts
- Status des operativen Geschäfts mit dem Key-Account
- Wettbewerbsanalyse

Strategisches Key-Account-Management

- Vision und Zieldefinition für das zukünftige Geschäft mit dem Key-Account
- Strategie und Ressourcen im Geschäft mit dem Key-Account
- Der Key-Account-Entwicklungsplan

Operatives Key-Account-Management

- Umsetzung mit dem Key-Account
 - Leistungsgestaltung und Innovationsprozess im Key-Account-Management
 - Pricing-Management
- Ziel- und Erfolgskontrolle
- Die Kompetenzen im Key-Account-Management

Kommunikation und Präsentationstechniken

- Moderations- und Präsentationstechniken
- Thema der Projektarbeit:
Kundenentwicklungsplan