

(Read now) Implementierung von Key Account Management: Leitfaden zur erfolgreichen Einfhrgung von KAM ins Unternehmen

Implementierung von Key Account Management: Leitfaden zur erfolgreichen Einfhrgung von KAM ins Unternehmen

Von PETER WIESMAIR

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #1711058 in BcherVerffentlicht am: 2009-11-10Abmessungen: 8.66 x .27b x 5.911, .0 Pfund Einband: Taschenbuch116 Seiten | File size: 25.Mb

Von PETER WIESMAIR : **Implementierung von Key Account Management: Leitfaden zur erfolgreichen Einfhrgung von KAM ins Unternehmen** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Implementierung von Key Account Management: Leitfaden zur erfolgreichen Einfhrgung von KAM ins Unternehmen:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. 5 Sterne - guter Leitfaden als Taschenbuch f. Key Account Management
Von R. Traxler
Ein ausgesprochen gutes Buch (eher dnreres Taschenbuch) zum Thema Key Account Management welches das Thema eindrucksvoll und ausfhrlich beschreibt und als Leitfaden bzw. kompakter Ratgeber gestaltet ist. Es werden Theorie und Praxis gut miteinander verbunden und man merkt schnell dass der Autor aus diesem Bereich kommt und einen guten fachlichen Background zum Thema hat. Sehr positiv empfand ich die prgnanten und nachvollziehbaren Zusammenfassungen und Umsetzungsbeispiele anhand des eigenen Unternehmens am Ende der Kapitel. Die verwendeten Abbildungen und Grafiken sind durchgehend wenn auch nur in Schwarz-Wei bersichtlich und zielfhrend gestaltet und auch die Arbeitsinstrumente und Analysemethoden anschaulich beschrieben. D.h. die fnf Sterne sind ganz klar verdient !

Kurzbeschreibung
Dieses Buch stellt einen allgemeinen Leitfaden dar, welcher auf die Anforderungen und Bedrfnissen von Unternehmen und dessen Kunden wie auch die des zuknftigen Key Account Managers zugeschnitten ist. Es werden Risiken und Chancen fr eine erfolgreiche Einfhrung und Umsetzung von KAM aufgezeigt und notwendige Werkzeuge, Instrumente und Analysemethoden beschrieben. Weiters werden die ntigen nderungen in Organisation, Struktur und Strategie festgelegt um eine erfolgreiche Implementierung von KAM erst zu ermnglichen. Auerdem wird auf die speziellen Anforderungen und Kenntnissen eines Key Account Managers eingegangen und beschrieben welche Ressourcen im Unternehmen zustzlich geschaffen werden mssen. Aufbauend darauf wird ein berblick ber die Ermittlung und Analyse von Schlsselkunden gegeben und definiert, welche zustzlichen Aspekte wie Mrkte, Leistungen und Kompetenzen hierfr nher betrachtet werden mssen. Abschlieend werden noch notwendige Schritte zur Erstellung eines Key Account Plans erlutert, Werkzeuge fr ein effektives Key Account Management beschrieben und Verhandlungsstrategien wie auch die generelle Kommunikation mit Schlsselkunden aufgezeigt.
ber den Autor und weitere Mitwirkende
Peter Wiesmair, Dipl.Ing.(FH), wohnhaft in sterreich nahe Linz (O), berufsbegleitendes Studium Mechatronik und Wirtschaft an der Fachhochschule Obersterreich in Wels, Studiumabschluss mit guten Erfolg, seit nunmehr 10 Jahren Erfahrung im Vertrieb von Investitionsgtern, Fhrungskraft und Key Account Manager bei Bosch Rexroth GmbH in sterreich.