

LARGE ACCOUNT MANAGEMENT PROCESSSM

Large Account Management ProcessSM (LAMP[®]) liefert eine Methode zum erfolgreichen Auf- und Ausbau strategischer Beziehungen zu Ihren wichtigsten Kunden. „Vom Verkäufer zum zuverlässigen, vertrauensvollen Partner.“ *LAMP[®]* verbessert die Beziehung zwischen Kauf- und Verkaufsorganisation, denn beide Seiten sprechen eine gemeinsame Sprache. Es stellt die Herausforderungen des Kunden und nicht die Produkte in den Mittelpunkt. Dadurch reduzieren sich Preissensibilität und Wettbewerbsdruck für Ihr Unternehmen. Der Nutzen des *LAMP[®]*-Prozesses liegt in der objektiven Betrachtungsweise von Account Strategie, Investitionen und Umsatzplanungen.

Wie wird *LAMP[®]* umgesetzt? Das Key Account Team entwickelt einen langfristigen Plan (1-3 Jahre), das sogenannte Gold Sheet. Dieses bildet die Anleitung für eine bereichsübergreifende, nachhaltige Zusammenarbeit zur erfolgreichen Koordination der Verkaufsaktivitäten in Ihrem Unternehmen. Dies erfolgt gemeinsam mit und zum Nutzen Ihres Kunden. *LAMP[®]* analysiert zuerst die aktuelle Position Ihres Unternehmens beim Kunden (Ist-Situation), um eine gemeinsame Vorstellung zwischen der Kauf- und der Verkaufsorganisation zu entwickeln.

Im nächsten Schritt wird ein spezifischer Strategieplan, bestehend aus Ziel-, Investitions und Umsatzplan zum Ausbau der Key Account Beziehung entwickelt, der auch die effektive Zuteilung von Ressourcen berücksichtigt. Daraus leitet sich ein maßgeschneiderter Aktionsplan zu den wichtigsten Projekten, Support-Programmen und fehlenden Informationen ab.

LAMP[®] Ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- ▶ Überraschungen, die durch den Verlust von strategischen Kunden entstehen, zu vermeiden.
- ▶ Bereichsübergreifend im Unternehmen zusammenzuarbeiten, um das Gesamtpotential der strategischen Kunden auszuschöpfen.
- ▶ Sich vom reinen Lieferanten zum vertrauenswürdigen Partner und Berater Ihrer Key Accounts zu entwickeln.
- ▶ Die Beziehungen zu strategischen Kunden trotz Ausscheiden von Verkäufern oder wichtigen Kundenkontakten weiterhin sicherzustellen.
- ▶ Die Abwanderung von Key Accounts zu verhindern.
- ▶ Management-Zielvorgaben hinsichtlich Account-Wachstums sicher zu erreichen.
- ▶ Kunden-Profitabilität zu steigern.

Wer aus Ihrem Unternehmen sollte daran teilnehmen

Jedes Mitglied Ihrer Organisation, das in das Account Management involviert ist: Vertrieb, Vertriebsleitung, Vertriebsunterstützung, Geschäftsführung sowie Kundendienst. Jeder Mitarbeiter von Abteilungen, die eine andauernde Geschäftsbeziehung mit strategischen Kunden hat, kann dadurch zur Verbesserung der Kundenbeziehung beitragen.

Der Gewinn für Sie und Ihr Unternehmen

Es ermöglicht Ihrem Vertrieb:

- ▶ Den aktuellen Status der Geschäftsbeziehung zu analysieren, um Unstimmigkeiten aufzudecken und eine gemeinsame Beziehungsstrategie mit den Kunden zu entwickeln.
- ▶ Eigene Vertriebsmitarbeiter mit ihren Kontakten in der Kundenorganisation in Einklang zu bringen. Dies verbessert die Kommunikation und die Zusammenarbeit, auch wenn sich Schlüsselpositionen und Beziehungen ändern.
- ▶ Zu lernen, klar definierte Ziele mit messbaren Ergebnissen für Verkaufsaktivitäten und Kundenbeziehung zu entwickeln.

Es unterstützt die Vertriebsleitung und die Geschäftsführung dabei:

- ▶ Mehrjahrespläne für die Verwaltung von strategischen Kunden zu dokumentieren. („einfache, transparente Information“)
- ▶ Stabile & weitreichende Beziehungen mit Key Accounts zu entwickeln. Dies erhöht die Kundenbindung sowie Stabilität und Wachstum.
- ▶ Begrenzte Ressourcen effektiver zu verteilen.
- ▶ Geschäftsbereiche von großen Kundenorganisationen zu erkennen und in sinnvolle, handhabbare Segmente aufzuteilen.

Lieferoptionen

- ▶ Regelmäßig geplante offene Seminare (2 Tage)
- ▶ Maßgeschneiderte Präsenzs Schulungen vor Ort (2 Tage)
- ▶ Train-the-Trainer-Ausbildung (Client Associate)



Über die Miller Heiman Group

Die Be Ready Solutions der Miller Heiman Group befähigen alle Mitarbeiter in der gesamten Organisation, ihre bestmögliche Leistung abzurufen, indem sie wegweisende Erkenntnisse zur Vertriebsleistung, Kundenerfahrung und Führung zur Verfügung stellen. Die Miller Heiman Group stützt sich auf über 150 Jahre Erfahrung und Leistung und baut auf renommierten Marken wie Miller Heiman, AchieveGlobal, Huthwaite, Impact Learning System und Channel Enablers auf. Unsere Be Ready Solutions bieten mehr vertriebs- und kundendienstorientierte Lösungen als jeder andere in dieser Branche. Das ermöglicht Ihnen den Auf- und Ausbau einer erfolgreichen, kundenorientierten Organisation, die profitable Umsätze und weltweites Spitzenwachstum erzielt. Wenn Sie mehr erfahren möchten, besuchen Sie unsere Webseite. Und folgen Sie uns auf LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube oder Google+.