

## THEMEN DIESES EXPOSEES:

- Unser Integrales Trainingsprinzip
- Hintergrund von Talenten
- Die Ausbildung - Integrales Key Account Management
- Termine und Investition
- Erfolgsbasis im Key Account Management
- Das Praxis- handbuch Key Account
- Das Kernteam, die durchführenden Trainer & Coaches
- Rahmen- bedingungen und Organi- sation

## ZUSAMMEN- FASSUNG:

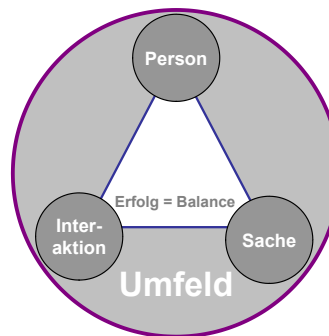
Diese integrale dreistufige KAM- Ausbildung entwickelt persönliche Ressourcen und Talente, taktische Verhandlungskompetenzen und strategisches Denken und Handeln gleichermaßen.

## Unser integrales Trainingsprinzip

Die CO-MATRIX Trainings orientieren sich prinzipiell an drei Voraussetzungen für nachhaltigen Erfolg, eingebettet im beruflichen Umfeld:

### Die Person

Auf den individuellen Ressourcen und Motiven einer Persönlichkeit basieren Werte, Talente und Verhaltensmuster. Welche dieser Ressourcen bewusst und entwickelt sind, somit für anspruchsvolle Situationen nutzbar, ist erfolgsentscheidend. Wie gute Handwerker befassen wir uns mit „Materialkunde“, also den Eigenschaften, Möglichkeiten und Grenzen des sensiblen „Werkstoffes“ Mensch.



**Erfolg die Balance von Kompetenzen, Beziehungen und Beweggründen.**

### Die Interaktion

Die Qualität von zwischenmenschlichen Beziehungen. Der Unterschied von intakten Beziehungen oder gestörten. Das Herstellen tragfähiger Beziehungen, um Ziele gemeinsam zu errei-

chen mit Akzeptanz, Klarheit und Mut.

### Die Sache und das Praxisumfeld

Um funktionale Aufgaben zu meistern, verbinden wir fachlichen Kompetenzen mit kommunikativen Fähigkeiten. Der bewusste und personenorientierte Einsatz von Strategien, Taktiken, Methoden und konsequenten, aber fairen Kommunikationstechniken, ermöglicht nachhaltigen Erfolg. Wir binden das berufliche Umfeld praxisnah in unsere Lernfelder mit ein, um den direkten Transfer der Trainingserkenntnisse zu sichern.

## Der Hintergrund von Talenten

Der Begriff **Talent** hat seinen Ursprung im Altgriechischen „talanton“, seine Bedeutung war damals: Waage und Gewicht. Später wurde er zu der Bezeichnung für eine Währung.

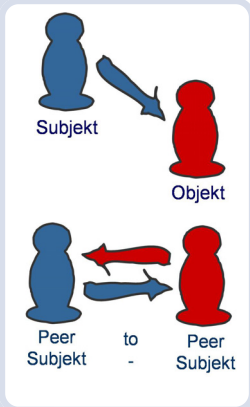
Das Begriffsverständnis wandelte sich vom materiellen Vermögen hin zum Synonym für besondere persönliche

Fähigkeiten.

Aus der Erfahrung vieler Trainings und Coachings, basieren diese Fähigkeiten auf persönlichen „Ressourcen“, Grundmotivatoren oder auch der Persönlichkeitsstruktur eines Menschen. Wenn diese inneren Ressourcen bekannt sind kann man sie gezielt entwi-

ckeln, fördern und kultivieren. So entstehen im Sinne beider Definitionen individuelle nutzbare Talente.





**Intakte Beziehungen sind absichtsvoll und partnerschaftlich!**

**„Wenn man fachliche und kommunikative Kompetenzen mit persönlichen Talenten kombiniert, entsteht Virtuosität!“**

## 1. Baustein - Persönlichkeit & Talente

Als Basis der gesamten Ausbildung werden hier individuelle Talente/ Ressourcen gezielt entwickelt. Wir beschäftigen uns mit geeignetem Rollenverständnis und persönlicher Haltung, die prinzipiell über das Handeln und die Wirkung als KAM entscheiden.

Welche Beziehungsarten gibt es und wie hält man sie „in-takt“, oder entstört

sie nachhaltig? Was bewegt Kunden, Kollegen oder den KAM selbst, um zu entscheiden oder zu handeln? Und letztlich, wie kann der KAM diese Kenntnisse individuell in seine Praxis umsetzen? Diese Fragen finden praxisnahe Antworten.

Die Besonderheit bildet die integrierte Einzelsequenz mit jedem Teilnehmer. Ein professioneller

Coach entwickelt die „inneren Vertriebsressourcen“.

### Methoden:

- interaktive Lehrgespräche
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Analogieübungen
- Verhandlungsübungen
- Individuelle Innere Teamarbeit

## 2. Baustein - Interaktion & sicheres Verhandeln

Schwerpunkte des 2. Bausteins sind die ziel- und partnerorientierte Vorbereitung und Umsetzung anspruchsvoller Überzeugungs- und Verhandlungsprozesse.

Wir finden Antworten auf die Fragen wie: Verhandle ich besser konfrontativ oder kooperativ? Argumentiere ich oder mache ich besser Vorschläge?

Wie erkenne ich die wirksamsten Taktiken professioneller Verhandlungspartner und wie gehe ich damit um? Unter welchen Voraussetzungen sind beide Parteien bereit der anderen zu geben was sie will? Wie verhalte ich mich zielführend in Druck- und Stresssituationen?

Dieser zweite KAM-Baustein beantwortet die-

se Fragen interaktiv und setzt sie auch in nachhaltige Verhandlungskompetenzen um.

### Methoden:

- Interaktive Lehrgespräche
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Analogieübungen
- Komplexe anspruchsvolle Verhandlungsübungen

## 3. Baustein - Sachkompetenz, systemisches Denken

Hier entwickeln wir zum einen den gut gefüllten „Werkzeugkasten“ für prinzipielle Analysen, Planungen, Priorisierungen und Dokumentationen im Key Account Management.

Zum anderen erweitern wir auch die Kompetenz das Unternehmen des Kunden sowie das eigene Unternehmen als „System“

zu verstehen und danach zu handeln.

Zusätzlich geht es darum, strategisch zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Person zielführend in Kontakt zu gehen.

Alle Tools stehen den Teilnehmer anschließend auf MS-Excel- oder Word-Basis zu Verfügung.

### Methoden:

- Präsentationen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Portfolioanalysen
- Kundenentwicklungspläne
- Kundendossiers
- Strategisches Vorgehen in komplexen Projekten

## Ausbildung - Termine & Investition

### 1. Baustein (3 Tage)

**Termin:**

aktuell bitte anfragen

**Ort:** München

**Teilnehmer:**

Vertrieb, Key Account Management

**Trainer & Coach:**

Bernhard Bartsch,  
Wolfgang Schwenk

### 2. Baustein (3 Tage)

**Termin:**

aktuell bitte anfragen

**Ort:** München

**Teilnehmer:**

Vertrieb, Key Account Management

**Trainer:**

Bernhard Bartsch

### 3. Baustein (2 Tage)

**Termin:**

aktuell bitte anfragen

**Ort:** München

**Teilnehmer:**

Vertrieb, Key Account Management

**Trainer:**

Bernhard Bartsch

Die **Gesamtinvestition** aller 8 Tage beträgt **2.990,- €** zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Kosten für das begleitende Buch „Handbuch Key Account“, Unterlagen und Pausenverpflegung sind inklusive. Unterbringung, Verpflegung und Reisekosten tragen die Teilnehmern selbst.

## Erfolgsbasis im Key Account Management

Für Key Account Manager geht es aus unserer Erfahrung immer weniger um vordergründiges druckvolles "Überzeugen" oder Taktieren. Dies führt häufig zu schädlichen Verhärtungen oder Beziehungsstörungen.

Das Erkennen und Nutzen hintergründiger Handlungsmotive der Entschei-

dungsbeeinflusser sowie ganzer Kundenbereiche (Systeme) führt oft zu schnelleren und nachhaltigeren Lösungen.

Das Wahrnehmen der Beziehungsqualität sowie der Rollen im Dialog, hilft um zu Verstehen und ist das Fundament für nachhaltige Zielerreichung.

So kann der KAM die anspruchsvolle Balance von „Effektivität“ und „Humanität“ sicherer erreichen und stabiler halten.

Erfolg im Key Account Management ist am wahrscheinlichsten, wenn die Inhalte der nebenstehenden Trainingsbausteine in eine Ausgewogenheit gebracht werden.

## Das Handbuch für Key Account Manager

Das Handbuch ist ein persönlicher Coach für KAM und Verkäufer, den man immer wieder zu Rate ziehen kann.

Es trägt dazu bei, alle wichtigen Ressourcen und prinzipiellen Kompetenzen erfolgreicher Key Account Manager nachhaltig zu fördern. Vorgestellt wird das

„ganze System“ des KAM mit seinen linearen, logischen und methodischen Ressourcen und gleichermaßen den analogen, emotionalen und sozialen Ressourcen.

Jahrelange Erfahrungen aus eigenen Vertriebsprojekten, Projekten mit Kunden, Trainings und Coachings

sind hier strukturiert, ganzheitlich und humorvoll dokumentiert.

Jeder Teilnehmer erhält ein signiertes Exemplar.

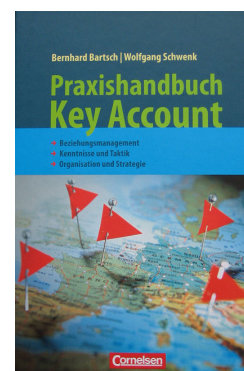
**Cornelsen Verlag**

erschienen 2007 - 320 Seiten

ISBN 978-3-589-23673-2

### WEITERE OFFENE TRAININGSTHEMEN:

- Führung - „Managing Talents“
- Effektiv und fair verhandeln
- Ausbildung - Führungskraft als Coach
- Talent Workshop
- Vertrieb - „Master of Talents“





## Das Ausbilder-Tandem aus München

**Bernhard Bartsch** - Jahrgang 1959 -  
Inhaber von CO-MATRIX, zertifizierter  
Business Coach, Trainer und Buchautor.



Als ausgebildeter  
Kaufmann und Techni-  
ker, sammelte er lang-  
jährig Erfahrung im  
Service, Vertrieb und  
im Management, der  
Medizin- und Unter-  
haltungselektronik.

Zahlreiche Zusatzausbildungen als Trai-  
ner und Business Coach mit anerkannten  
Zertifizierungen ergänzen diese Basis.  
Seit 1987 ist er selbständiger Trainer &  
Business Coach, leitete namhafte Trai-  
ningsinstitute als Geschäftsführer und  
Vorstand.

In über 100 Unternehmen der Konsum-  
gut-, Investitionsgut-, Pharma-, IT-, Ener-  
gie- und Dienstleistungsbranchen beglei-  
tete er Firmen, bei der konzeptionellen  
Weiterbildung und im persönlichen Coa-  
ching des Managements und im Vertrieb.

**Wolfgang Schwenk** - Jahrgang 1951 -  
Kooperationspartner von CO-MATRIX,  
Business Coach, Trainer und Buchautor.

Inhaber der Firma COaching-MATRIX.

Nach der Ausbildung zum Elektro-  
mechaniker studierte er zusätzlich Psy-  
chologie, mit Diplomabschluss.

Diverse Zusatzausbildungen und Zertifi-  
zierungen ergänzen  
diese Basis.



Langjährige Praxiserfah-  
rung sammelte Wolf-  
gang Schwenk bei Nix-  
dorf und in der Ge-  
schäftsleitung von  
Microsoft Deutschland.

Seit 2001 ist er selbständiger Business-  
Coach & Trainer, spezialisiert auf  
„hintergründige“ Führungs- und Kommu-  
nikationstrainings sowie Einzelcoachings  
in der Investitionsgut-, Konsumgut-  
-,Pharma-, Energie-, IT und Dienstleis-  
tungsbranche.

*Die COmpetence-  
MATRIX für nach-  
haltige Entwicklung  
persönlicher Talente  
und strategischer  
Kompetenzen.*

*Im Key Account  
Management,  
beispielsweise bei  
Nestlé,*

*Dr. Oetker,  
Lorenz Snack World,  
Beiersdorf,  
Teekanne,*

*OSRAM,  
ThyssenKrupp,  
WMF,*

*Astellas,  
Takeda ...*

**Sie finden uns im  
Internet unter  
[www.co-matrix.de](http://www.co-matrix.de)**

# CO-MATRIX

**CO-MATRIX**

**Business Coaching & Training  
Schwarzspechtstr. 14**

**D-81827 München**

**Telefon: +49 89 444 5 222 6**

**Fax: +49 89 444 5 222 9**

**E-Mail: [info@co-matrix.de](mailto:info@co-matrix.de)**

### Organisatorisches:

Unterbringung, Verpflegung und Reisekosten  
tragen die Teilnehmern für dieses spezielle  
Training selbst.

Für die Unterlagen und das Trainingsmaterial  
werden pro Teilnehmer 30,- € berechnet.

Das Training findet in einem geeigneten Busi-  
ness Hotel statt, welches verkehrsgünstig und  
zentral gelegen ist. Gerne sind wir bei der Ho-  
telorganisation behilflich.

Eine detaillierte Veranstaltungs- und Anreise-  
beschreibungen erhält jeder Teilnehmer  
rechtzeitig vor der Veranstaltung.

Das Training beginnt am ersten Tag um 09:00  
Uhr und endet am zweiten Tag ca. 17:00 Uhr.

Wir freuen uns auf Sie!