

Key Accounts schätzen bewährte Tugenden

- **Ehrlichkeit und Verlässlichkeit erhöhen den Verkaufserfolg**
- **Cegos besucht den europäischen Kongress SAMA**

Witten, 23. März 2011. Ehrlichkeit, Verantwortung und Verlässlichkeit: Bewährte Tugenden liegen im Trend. Nicht nur in der Erziehung, sondern – so das Institut der deutschen Wirtschaft in seinem Informationsbrief „Wirtschaft und Ethik“ – auch in der Unternehmenswelt. Soft Skills wie Glaubwürdigkeit, Wahrhaftigkeit und Disziplin spielen wieder eine wichtige Rolle im Key Account Management und im Vertrieb. Eine Entwicklung, die auch auf dem Europa-Kongress der Strategic Account Management Association (SAMA) im März in Paris thematisiert wurde.

Dass Vertrauenswürdigkeit in der Kundenbetreuung ebenso wichtig ist wie die Unterstützung der Unternehmen mit kreativen Ideen, weiß auch Dieter Fleiter. „Soziale Kompetenzen fördern den Verkaufserfolg“, erklärt der Senior Consultant der Cegos und für den internationalen Anbieter von globalen und multimodalen Trainingslösungen beim SAMA-Kongress vor Ort. „Persönliche Integrität, Verantwortung und Engagement schaffen Vertrauen und sind eine wichtige Grundlage für eine professionelle Betreuung von Großkunden.“ Denn: Fühlt sich der Kunde persönlich, individuell und kompetent beraten, bindet er sich auch an das Unternehmen seines Vertrauens.

Ein Grund, warum auch die Cegos Gruppe – gegründet im Jahr 1926 – auf klassische Werte setzt: „Es ist wichtig, dass Großkunden einen vertrauenswürdigen Partner und Berater an ihrer Seite haben“, betont Hartmut Jöhnk, Geschäftsführer von Cegos. „Nur so kann eine erfolgreiche Zusammenarbeit entstehen, die auch in einer von Dynamik, Wettkampf und Preiskonkurrenz geprägten Wirtschaftswelt bestehen kann.“ So fordert zum Beispiel der stetig steigende Kostendruck auch das Key Account Management: Suchen Kunden Alternativen mit Einsparungspotenzial, sind kreative Ideen gefragt. Und die können nur geliefert werden, wenn die Partner das Geschäft und die Märkte ihrer Großkunden genau kennen.

Hier helfen auch individuell auf das Unternehmen zugeschnittene Weiterbildungen. „Dabei arbeitet Cegos mit Beispielen und Themen, die leicht in die Praxis zu übertragen

Pressekontakt:

vom stein. agentur für public relations gmbh | Einigkeitstraße 24 | 45133 Essen
Fon 0201/29881-0 | Fax 0201/29881-18 | cegos@vom-stein-pr.de

und umzusetzen sind“, erklärt Dieter Fleiter und gibt einen Ausblick auf Trends in der Großkundenbetreuung: „Transparente, einfache Strukturen werden in Zukunft im Key Account Management eine immer größere Rolle spielen.“ Klar gegliederte Kundenentwicklungspläne oder auch Kundenmappings zur Selektion sind dabei ebenso wichtig wie definierte strategische Unternehmensziele, die stetige Entwicklung der Führungskräfte sowie Vertrauenswürdigkeit und Verbindlichkeit im Umgang mit Großkunden. Hartmut Jöhnk: „Wer in der Großkundenbetreuung bewährte Tugenden und moderne Maßnahmen kombiniert, wird in einer erfolgreichen und langfristigen Zusammenarbeit immer eine Nasenlänge voraus sein.“

(2.713 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Über Cegos:

Die Cegos Gruppe ist Weltmarktführer in den Bereichen Kompetenzentwicklung und globales Lernen mit rund 200.000 Trainingsteilnehmern pro Jahr. Das Unternehmen wurde 1926 gegründet und deckt heute mit 1.000 Beratern und Trainern weltweit die gesamte Bandbreite des Weiterbildungssektors ab: von Trainings und Umsetzungsberatung bis hin zu maßgeschneiderten e-Learning Lösungen. Dabei unterstützt Cegos die Konzerne und mittelständischen Unternehmen in den Themenfeldern Vertrieb, Marketing, Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung sowie bei Produkt- und Markeneinführung. Mit 32 Gesellschaften auf vier Kontinenten führt das Unternehmen rund 12.000 individuelle Projekte für 20.000 Firmenkunden pro Jahr durch. Die Cegos Gruppe ist nach ISO 9001 zertifiziert und gilt mit einem Gesamtumsatz von 169 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2009 weltweit als der Top-Anbieter für multimediale Lernarrangements.

Pressekontakt:

vom stein. agentur für public relations gmbh | Einigkeitstraße 24 | 45133 Essen
Fon 0201/29881-0 | Fax 0201/29881-18 | cegos@vom-stein-pr.de