

KEY ACCOUNT MANAGEMENT I EN DIGITAL TID



Dette kursus kombinerer den nyeste forskning inden for strategisk kundedeling med praktiske metoder og værktøjer, der klæder deltagerne på til at agere i et dynamisk og digitalt B2B-marked.

CBS EXECUTIVE VINTERSKOLE 2026

CENTRALE TEMAER

- Strategisk kundeudvikling
- Brug af AI og kundeanalyse
- KAM-strategier
- Værdiskabelse i B2B relationer
- Organisatorisk design og governance
- Måling af KAM-effektivitet
- Relationelle færdigheder

CBS Executive forbeholder sig ret til at foretage ændringer



KURSUSTEAM



Dr. Bert Paesbrugghe
Associate Professor, IESEG
Ekspert i værdibaseret
salg, B2B indkøb og
KAM-strategier

Bert Paesbrugghe er ekspert og forfatter til adskillige publikationer om samarbejdet mellem indkøbs- og salgsvirksomheder. Han har en ph.d. i erhvervsøkonomi fra Vlerick Business School i Belgien, og arbejder med virksomheder for at igangsætte og følge op på taktiske projekter med eksterne partnere.



Karina Burgdorff Jensen
Assistant Professor, UCN
Specialist i KAM-perfor-
mance, salgsledelse og ud-
vikling af B2B-salgsteams

Karina Burgdorff Jensen har mange års erfaring med udvikling af salgsorganisationer og underviser blandt andet på flere og internationale salgsprogrammer. Hendes forskning centerer sig omkring temaerne 'Value Co-Creation Salesprocesses' og 'Sales Enablement'.

KEY ACCOUNT MANAGEMENT IN EN DIGITAL TID

INTRODUKTION

Key Account Management (KAM) er en strategisk tilgang til B2B-salg, der har til formål at skabe, udvikle og fastholde relationer til virksomhedens mest værdifulde kunder. I en tid præget af digital transformation, øget kompleksitet og datadrevne beslutninger er KAM mere relevant end nogensinde.

Dette kursus kombinerer den nyeste forskning inden for strategisk kundeledelse med praktiske metoder og værktøjer, der klæder deltagerne på til at agere i et dynamisk og digitalt B2B-marked.

Vi sætter særligt fokus på værdiskabelse gennem AI og data, relationelle kompetencer i komplekse salg og organisatorisk forankring af KAM-strategier.

INDHOLD

Kurset dækker blandt andet følgende temaer:

- Strategisk kundeudvikling og værdiskabelse i B2B
- KAM's rolle i digitale og komplekse kunderejser
- Brug af AI og dataanalyse i kundeporteføljestyling
- Organisatorisk design og governance i KAM
- Relationelle færdigheder og "The Buyer's Balance"
- Performance metrics og måling af KAM-effektivitet
- Cases og øvelser fra deltagernes egne virksomheder.

UDBYTTE

Efter kurset vil du have:

- Viden om forskellige KAM-konfigurationer og deres effektivitet
- Kompetencer til at designe og implementere data-drevne KAM-strategier
- Forståelse for, hvordan AI og automatisering kan understøtte kundeudvikling
- Indsigt i organisatoriske og ledelsesmæssige faktorer, der fremmer KAM-succes
- Værktøjer til at styrke relationer og skabe gensidig værdi med strategiske kunder.

DELTAGERPROFIL

Kurset henvender sig til erfarne KAM'ere, B2B-sælgere, salgsdirektører, marketing- og forretningsudviklingsledere samt virksomhedsledere, der ønsker at styrke virksomhedens strategiske kundeplatform og forstå, hvordan digitale teknologier og AI kan skabe konkurrencefordele.



PRAKTISK INFORMATION

UNDERVISNINGSFORM

Kurset er praksisorienteret og veksler mellem oplæg, casearbejde, gruppeøvelser og diskussioner. Deltagerne arbejder med egne cases og udvikler handlingsplaner, der kan implementeres efter kurset. Der vil være mulighed for sparring med både undervisere og medkursister.

FORBEREDELSE

Du vil i god tid før kurset få adgang til kursets webportal med relevante forskningsartikler, bogudsnit m.m. Dele af forberedelsesmaterialet kan være på engelsk. Det er ikke vores forventning, at alle har læst materialet på forhånd. Nogle mennesker får mest ud af at læse teorien først, andre foretrækker at læse parallelt med undervisningen, og atter andre får det største udbytte ved at læse materialet efterfølgende.

OM CBS EXECUTIVE VINTERSKOLE

CBS Executive Vinterskole udbyder intensive kursusforløb inden for en række klassiske og nyere fagområder. Kurserne løber over 2-5 dage i træk over vinteren, hvor den forskningsbaserede teori bliver konverteret til praktisk anvendelige værktøjer og metoder.

Der er ingen eksamen, men derimod fokus på aktiv deltagelse, dialog og sparring med de øvrige deltagere samt undervisning, inspiration og perspektivering fra topengagerede undervisere på et højt akademisk niveau.

Deltagerne er erfarne medarbejdere med en mellem eller lang videregående uddannelse i bagagen. De er ledere og specialister på tværs af fagprofessioner, private såvel som offentlige og får på kurserne mulighed for at indbringe egne udfordringer og erfaringer i undervisningen.

TID

Den 5.-7. januar 2026

Mandag - onsdag kl. 09:00 - ca. 16:30

STED

CBS Campus - PorcelænsHAVEN Frederiksberg

DIPLOM

Alle deltagere modtager et digitalt diplom ved aktiv deltagelse alle dage

PRIS

Kr. 19.000, - ekskl. moms. Inkluderet i prisen er 3 dages undervisning og forplejning samt onlineadgang til artikler og tekster

TILMELDING

Tilmeldingsfristen er den 15. november 2025

Tilmeld dig på cbs-executive.dk

KONTAKTINFORMATION

Program Manager Maria Alsted Stuhr,

Mail: ms@cbs-executive.dk

