

Trendy v Key Account Managementu

Práce s klíčovými zákazníky je významnou činností ve většině firem na trhu. Znalosti a dovednosti, kterým se díky tomuto programu naučíte, a které si přenesete do vlastní praxe, Vám přinesou zvýšení efektivity a produktivity práce s klíčovými zákazníky.

Nedílnou součástí systému řízení klíčových zákazníků je koncept Model Business Excellence, kterému se na tomto programu naučíte a připravíte se k jeho zavedení do Vaší vlastní praxe. Součástí Modelu Business Excellence je i prostředí, kde získáte plán pro řízení zákazníka, kam budou mít přístup nejen členové firmy na všech úrovních, ale může mít přístup i samotný zákazník. Prodej se tak může přesunout do roviny spolupráce na společném projektu.

Cíle programu

- Seznámit se s praktickým modelem pro řízení vztahů s klíčovými zákazníky -Model Business Excellence.
- Vytvořit si systém řízení vztahů se zákazníky.
- Vytvořit si plán pro klíčového zákazníka - pilotní projekt.

Účastníci programu

- Ředitelé firem
- Key Account manažeři
- Manažeři prodeje

Rozsah programu

- 2 dny

Proč se tohoto programu zúčastnit?

- Poskytuje doporučení pro zavedení nebo zdokonalení systému práce s klíčovými zákazníky.
- Implementujete si řízení procesu - Model Business Excellence na 20%.
- Vypracujete si handbook pro řízení klíčových zákazníků.

V čem jsme jiní? Za jednu investici dostanete 4 produkty.

- Trénink
- E-learning
- Zpětnou vazbu - elektronickou formou a analýzami
- Model Business Excellence - nástroj (software)

Organizace a struktura programu

Struktura programu

- Role Key Account manažera, výběr klíčových zákazníků.
- Systém řízení vztahů s klíčovými zákazníky - Model Business Excellence.
- Vytvoření plánu pro pilotního klíčového zákazníka - Model Business Excellence.
- Výběrová řízení.
- Infobáze, systém pro prodejní jednání.

Organizace programu

Název	Termín	Místo konání
Trendy v Key Account Managementu	11.-12.04.2017	Hotel Absolutum