

Corso - 15/10/2024

Key Account

Sviluppare strategie vincenti, dalla comprensione del proprio stile commerciale alla creazione di piani d'azione efficaci per una collaborazione win-win con il cliente

Obiettivi

Identificare variabili personali e organizzative necessarie per un'efficace gestione del cliente in ottica di KAM;

- Comprendere i punti di forza e le aree di miglioramento del proprio stile commerciale identificandone gli ambiti di gestione inefficace;
- Strutturare un piano di azione Cliente che combina fatturato di protezione/crescita e da competitor;
- Mappare i Decision maker/ Blocker / Influencer/Neutral;
- Come sviluppare piani di azione a lungo periodo e applicare le strategie che consentono l'attivazione di un approccio win win con il cliente.

Programma

Il mondo sales oggi: evoluzione dei ruoli e delle strutture commerciali

- Definizione (e confusione) nei vari ruoli sales
- Il Key Account Management: una metodologia
- La segmentazione dei Clienti strategici
- Il Key Account Manager: il ruolo, come è e come dovrebbe essere
- Il ruolo KAM in azienda e con il cliente
- La mappatura dei referenti del KAM presso il Cliente
- Misurare la crescita col Cliente: protezione vs crescita, visione da 1 a 3 anni
- Approccio win-win come ingrediente di base con i clienti strategici
- Mappatura di competitors e loro portfolio prodotti/servizi
- Lo stile e il profilo più adatto al ruolo di KAM
- Leadership informale: l'ingrediente necessario

Destinatari

Tutti i professionisti interessati a sviluppare competenze specifiche per gestire e coltivare relazioni con clienti chiave.

Durata

16 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/10/2024 09.00-13.00 - ONLINE

17/10/2024 09.00-13.00 - ONLINE

22/10/2024 09.00-13.00 - ONLINE

24/10/2024 09.00-13.00 - ONLINE

