



Key account management

Mercuri International

Panoramica

Key account management

Questo programma ha lo scopo di guidarti come venditore nella gestione di clienti importanti, noti anche come account chiave. Questo percorso consente di implementare una strategia incentrata sul cliente non solo per proteggere l'attività esistente, ma anche per far crescere nuove ed entusiasmanti attività con l'account.

A chi è rivolto?

Account manager che potrebbero beneficiare di una guida strutturata per aiutarli a gestire un cliente importante

Duration

Contenuto digitale: 4 ore e 30 minuti

Modalità di erogazione

100% digitale o in combinazione con lezioni in presenza oppure classi virtuali

Video, esercizi, questionari, documenti scaricabili, scenario gamificato e forum aperti per entrare in contatto con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptop, tablet e smartphone

Programma

- **Ottieni informazioni sull'account**
Scopri come raccogliere informazioni sull'account per ottenere informazioni e analizzare le informazioni sul mercato del cliente, sulla situazione competitiva, sugli obiettivi e sulle esigenze
- **Stabilisci obiettivi e strategia**
Scopri il modo più efficiente per compilare il tuo piano di account e creare una strategia sensata e sostenibile per gli account chiave
- **Gestire le relazioni**
Garantire un coinvolgimento coerente e significativo con quelle persone che hanno il potere di prendere decisioni all'interno dell'account
- **Identifica e genera opportunità**
Riconosci e valuta nuove opportunità presso l'account chiave e sviluppa la strategia migliore per posizionare la tua soluzione
- **Sviluppare e fornire valore**
Costruisci una proposta di valore d'impatto che risuoni con le esigenze del cliente e trasmettila come un messaggio coinvolgente
- **Rivedere e adattare**
Comprendere l'importanza dell'ultimo passaggio: aggiornare il piano del conto con informazioni utili e migliori pratiche raccolte durante il ciclo

Content overview

1

Intruduzione

- Perché abbiamo bisogno di KAM?
- Riuscire nella gestione degli account chiave

2

Ottieni approfondimenti sull'account – analisi del cliente

- L'importanza delle analisi
- Condurre un'analisi sull'account
- Analisi delle macchie bianche
- Come rendere tangibile il tuo valore

3

Ottieni approfondimenti sull'account – analisi delle relazioni

- Allineamento dei contatti
- Criteri di stabilità

4

Stabilisci obiettivi e strategia

- Stabilire obiettivi e strategia
- Obiettivi SMART – la guida
- Perché il “piano aziendale dell'account”?
- Il modello ABP

5

Gestire le relazioni

- Preparazione di una dichiarazione di posizionamento di impatto
- Collegamento con DMU

6

Identificare e generare opportunità

- Valutare l'opportunità
- Strategia di soluzione
- Come rifiutare un'opportunità

7

Sviluppare e fornire valore

- Il potere del valore
- Sviluppare una proposta di valore
- Usare lo storytelling per coinvolgere il pubblico

8

Analisi delle opportunità e preparazione dei casi

- Concludiamo!

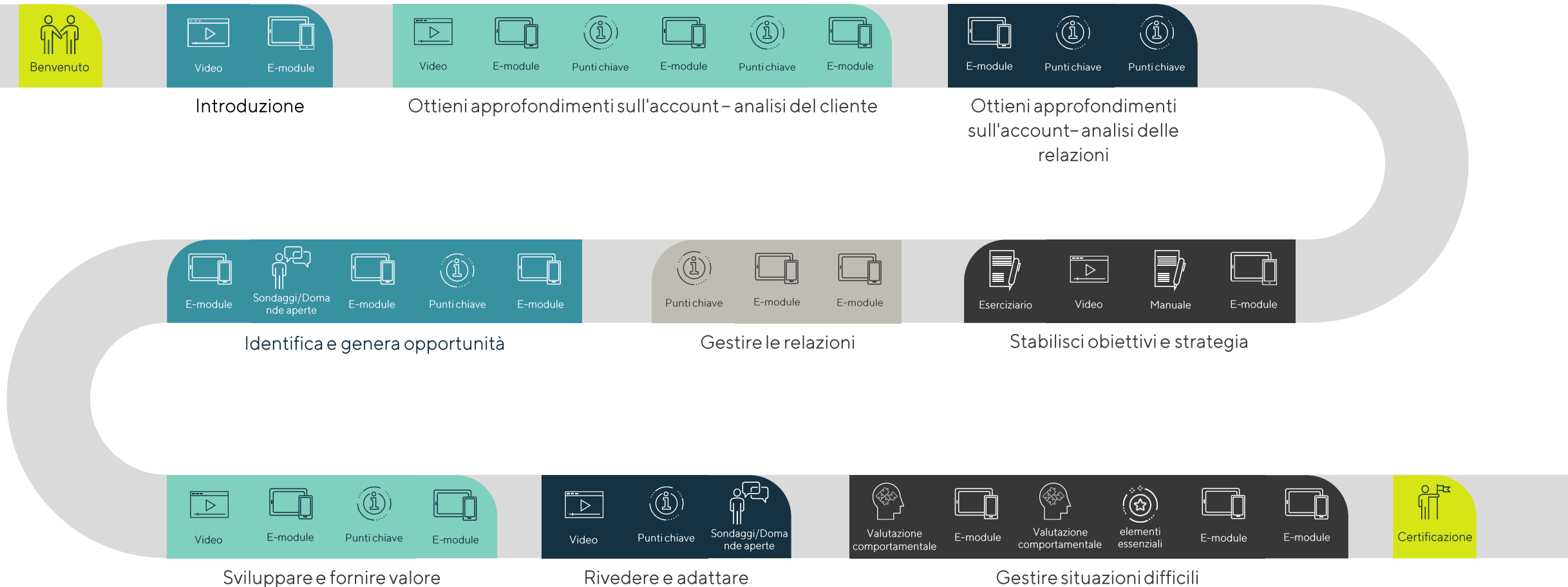
9

Gestire le situazioni difficili

- Comprensione dei tipi di personalità (con il test delle 4P)
- Gestire la comunicazione impegnativa (con test delle posizioni di vita)
- Il metodo DESC

Percorso di apprendimento

 Disponibile anche con sessioni faccia a faccia o virtuali lungo il percorso





Grow your people
Grow your business