

# SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

[www.movethecrowd.nl](http://www.movethecrowd.nl)

[info@movethecrowd.nl](mailto:info@movethecrowd.nl)

## Accountmanagement

### Algemene informatie:

Klanten behoeven aandacht. Het zijn net relaties in de privé sfeer: Te lang geen aandacht en ze gaan mopperen over de kleinste dingen. En daar zit jij als verkoper niet op te wachten. Je moet weten wat de reden is waarom jouw klant bij je koopt, Welke bouwstenen je kunt gebruiken om de relatie nog hechter te maken en je moet weten wat jouw rol moet zijn om de DMU en de PSU te managen. Accountmanager zijn is een verantwoordelijk beroep omdat het de continuïteit van je organisatie kan garanderen. Accountmanagement vindt de klant belangrijker dan de opdracht. Maar uiteindelijk moet de klant wel renderen. Met terugwerkende kracht ga je hier je voordeel op behalen. Je blijft immers gefocused op de winstgevendheid van jouw onderneming.

### Doelgroep:

Accountmanagement is de olie in de raderen van een organisatie. Je zorgt voor langdurige samenwerkingsovereenkomsten en draagt bij aan de continuïteit van de eigen organisatie. Wil jij die bruggenbouwer worden?

### Programma-onderdelen:

- Wat is accountmanagement?
- Welke relaties komen hiervoor in aanmerking?
- Het opstellen van jouw klantenpiramide
- Het traceren van de DMU
- Het opstellen van de PSU
- De plek in de eigen organisatie
- Wat maakt dat klanten enthousiast bij je blijven kopen?
- Brickwalling
- Het traceren van het besluitproces
- Kwalitatieve accountanalyse
- Kwantitatieve accountanalyse
- Salesfunnelproces
- Het accountplanningsproces
- Van strategie naar accountplan
- Van accountplan naar operationeel actieplan

### Duur:

4 dagdelen

### Vorm:

Klassikaal

### Investering:

€ 990,00 excl. BTW

### Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding)
- Onbeperkte hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning

### Resultaten:

Na het afronden van de training ben je in staat om:

- Accountmanagement door te voeren in de dagelijkse praktijk.
- Met meer zekerheid concrete accountdoelstellingen te halen.
- Een netwerk te bouwen en te onderhouden tussen DMU en PSU.
- Omzet en winst te maken.