

SALES



ACCOUNTMANAGEMENT

Algemene informatie:

Je hebt de behoefte om alle facetten van het Account - management vak te leren om hiermee het uiterste uit je klanten te halen, hen meer tevreden te stellen en tevens je targets te halen. Deze complete Accountmanagement opleiding van Move the Crowd behandelt alle facetten van het Accountmanagement vak. Move the Crowd is Certified Education Partner van NIMA en in die hoedanigheid de absolute professional op haar vakgebied. Deze opleiding Accountmanagement is volledig afgeleid van de NIMA Sales B Accountmanagement opleiding, echter deze opleiding leidt niet op voor het NIMA examen. Hierdoor daalt je investering met bijna 1000 euro. Wanneer je later toch besluit om een NIMA diploma te willen behalen, kun je bij Move the Crowd het examenvoucher aanschaffen en volstaat één van onze examentrainingen. Hoor bij de beste van NL en schrijf je vandaag nog in!

Doelgroep:

Accountmanagers die echt het verschil willen maken!

Programma-onderdelen:

- Wat is Accountmanagement?
- De 3 commerciële sturingsvariabelen
- Het commercieel planningsproces (hét Accountmanagement framework)
- Missie van je organisatie
- Visie van je organisatie
- Business definition
- Target versus actual
- Actual versus activity
- Activity versus competence
- Account dimensionering
- Klantpiramide van Curry
- Accountrating
- Brickwalling: het uitbouwen van accounts
- De marketingmix i.r.t. het account
- Groeistrategieën om meer omzet en marge te behalen
- Commerciële calculaties
- Inkoopmatrix van Kraljic
- Marktonderzoekmethoden
- Het ontwikkelen van een accountplan

Duur:

14 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investering:

€ 2.595 excl. BTW

Inclusief:

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

Resultaten:

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

- Accountanalyses te maken en deze om te zetten naar accountdoelstellingen en een bijbehorende strategie
- Een praktijkgericht accountplan te maken
- Accounts beter beheren en de relatie versterken
- Beter marges te creëren