

Accountmanagement

4 MAANDEN

Heeft u soms het gevoel te veel te reageren op vragen van de klant en te weinig actief in te spelen op ontwikkelingen bij de klant en in de markt? Voor uw organisatie is klantgericht en proactief accountmanagement van essentieel belang. Deze uitdagende opleiding is gericht op diegenen die hun functie als accountmanager professioneel willen invullen. Uw commerciële vaardigheden, het accountplan en effectief aansturen van accountteams staan centraal. Hierdoor kunt u bij de klant de meerwaarde van uw organisatie aantonen en leert u hoe u op proactieve wijze de relatie met uw klant kunt opbouwen, onderhouden en uitbouwen.



Resultaat

- U leert doeltreffend en strategisch om te gaan met uw klanten
- U bent in staat om een professioneel accountplan te ontwikkelen
- U leert een accountstrategie succesvol uit te voeren
- U scherpt uw commerciële vaardigheden aan
- U leert het (in)koopgedrag te beïnvloeden
- U krijgt inzicht in effectief samenwerken binnen accountteams

Doelgroep

Accountmanagers, relatiebeheerders en andere commercieel verantwoordelijken voor belangrijke relaties. Ook nuttig voor verkopers die zich voorbereiden op een accountmanagementfunctie.

Vooropleiding

Uw vooropleiding dient bij voorkeur te bestaan uit NIMA Sales – A of NIMA Marketing – A of een gelijkwaardig niveau en enkele jaren werkervaring in de verkoop.

Studiewijze

Deze opleiding biedt een solide basis voor de rol van accountmanager. Gedurende de opleiding schrijft en bespreekt u uw accountplan. Aan de hand van discussies, rollenspellen, cases en opdrachten worden de deelnemers zich ervan bewust wat accountmanagement inhoudt. Deskundigen uit de praktijk informeren u over de meest recente ontwikkelingen en toepassingen in accountmanagement. Uw eigen werksituatie blijft centraal staan door het inbrengen van uw eigen accounts. In deze veelzijdige opleiding leert u zowel van uw docent als van de overige deelnemers. U presenteert uw accountplan.

Studievoorbereiding

Iedere studiebijeenkomst vereist ongeveer 3 tot 5 uur studievoorbereiding.

Studiemateriaal

Het meest actuele studiemateriaal wordt gebruikt. Dit sluit geheel aan bij de exameneisen.

Programma

- Uw rol en functie binnen uw organisatie
- Principes van accountmanagement
- Ontwikkeling in accountmanagement
- Het opstellen van een accountplan
- Account- en relatiemanagement
- Koopprocessen en -gedrag
- Het verkopen van producten en diensten
- De marketingmix
- A-B-C klantenanalyse
- Implementatie van het accountplan
- SWOT-analyse en confrontatiematrix
- Commercieel onderhandelen
- Effectief beïnvloeden
- Presentatie van uw accountplan
- Praktijksituaties en -voorbeelden

Examenvoordeel

Mocht u onverhoopt niet slagen voor het accountplan en/of de presentatie hiervan, dan kunt u deze tegen gereduceerd tarief herkansen.

Duur

ICM verzorgt de 4 maanden durende opleiding Accountmanagement zowel in avond- als in dagopleiding. De avondopleiding is van 19.00 tot 22.00 uur en omvat 10 lessen. De dagopleiding is van 10.00 tot 16.00 uur en omvat 5 lessen.

Avondopleiding

Amsterdam – di	Den Bosch – di	Eindhoven – di	Utrecht – di
Arnhem – di	Den Haag – di	Rotterdam – di	Zwolle – di

Dagopleiding

Amsterdam – vr – zat ¹⁾	Utrecht – vr – zat ¹⁾
Eindhoven – vr – zat ¹⁾	Zwolle – vr – zat ¹⁾
Rotterdam – vr – zat ¹⁾	

In oktober 2011 en maart 2012 start de opleiding.

1) U kunt de door u gewenste dag kiezen.

Investing

De investering bedraagt € 2.225 ineens en bestaat uit:

- Leskosten: € 1.800 (of 2 termijnen à € 950)
- Literatuur: € 150
- Examenkosten: € 275

Deze investering is excl. btw.

Diploma

De opleiding Accountmanagement biedt u de mogelijkheid om het diploma te behalen:

- **Accountmanagement – diploma**

Indien u voor uw accountplan een voldoende resultaat behaalt en dit op overtuigende wijze presenteert, ontvangt u het officiële ICM Accountmanagement – diploma.

Mocht u onverhoopt niet slagen voor het ICM-accountplan, dan kunt u dit accountplan tegen gereduceerd tarief opnieuw maken, tot het moment van slagen.

Advies

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet (www.icm.nl).