

Excelleren in Accountmanagement

3 DAGEN

U voelt de behoefte uw commerciële vaardigheden een lift te geven? U wilt nog beter zicht hebben op uw accountmanagement vaardigheden en hoe u deze kunt optimaliseren? Dan is deze driedaagse training Excelleren in Accountmanagement heel geschikt voor u. In deze training komen de essentiële aspecten van accountmanagement aan bod. Er wordt onder meer gewerkt aan relatiemanagement, gespreksvaardigheden en -technieken, netwerken en het beïnvloeden van het koopgedrag. Daarnaast wordt de persoonlijke effectiviteit onder de loep genomen. U leert van uw persoonlijke kwaliteiten succesfactoren te maken en deze daadkrachtig in te zetten in uw rol als accountmanager. Op proactieve en authentieke wijze leert u de relatie met uw klant onderhouden en uitbouwen. U krijgt een helder zicht op uw eigen mogelijkheden en toepassingen van accountmanagement.



Resultaat

- U leert succesvol accountmanagement te bedrijven
- U kunt uw persoonlijke succesfactoren daadkrachtig inzetten
- U leert doeltreffend en strategisch om te gaan met uw klanten
- U leert het (in)koopgedrag succesvol te beïnvloeden
- U bent in staat om uw netwerk te versterken
- U versterkt uw gespreksvaardigheden en -technieken
- U verbetert uw verkoopresultaten en rendement

Doelgroep

Accountmanagers, relatiebeheerders en andere commercieel verantwoordelijken voor belangrijke relaties. Deze training is ook waardevol voor verkopers die zich voorbereiden op een accountmanagementfunctie.

Studiewijze

De training start met een persoonlijke intake. In deze afwisselende en dynamische training wordt er naast de theorie veel aandacht besteed aan oefeningen, rollenspellen en discussies. Onder inspirerende leiding van een deskundige in accountmanagement kunt u ervaringen uitwisselen met de andere deelnemers.

U oefent uw commerciële vaardigheden, waarmee u bij de klant de meerwaarde van uw organisatie kunt tonen. Er wordt gewerkt aan uw persoonlijke effectiviteit en de verbeterpunten.

Duur, data en plaatsen

3 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Den Bosch, Eindhoven en Zwolle.

Programma

- Principes van accountmanagement
- Koopprocessen en het (koop)gedrag van de klant
- Het analyseren en effectief beïnvloeden van het gedrag van uw klant
- Het verkopen van producten en diensten
- Het in kaart brengen van de 'Decision making unit'
- Persoonlijke kwaliteiten en succesfactoren
- Relatiemanagement en onderhouden van uw netwerk
- Gespreksvaardigheden en -technieken
- Persoonlijke effectiviteit en presentatie
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Training: ma 26 sep – di 27 sep – di 4 okt 2011

Training: ma 21 nov – di 22 nov – di 29 nov 2011

Training: ma 6 feb – di 7 feb – di 14 feb 2012

Training: wo 11 apr – do 12 apr – do 19 apr 2012

Training: ma 11 jun – di 12 jun – di – 19 jun 2012

Maximale groepsgrootte: 12 personen

Investing

€ 1.495

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement.

De totale investering is excl. btw.

Advies en inschrijving

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). Deze training biedt ICM ook In Company aan.