Excelleren in Accountmanagement

Deze training leert je op natuurlijke wijze de relatie met je klant te onderhouden en je persoonlijke kwaliteiten in te zetten in je rol als accountmanager.



Wil je de relatie met jouw belangrijkste accounts versterken en verdiepen? Wil je leren hoe je je sterke kanten en competenties inzet om de organisatie te overtuigen van benodigde acties? Dan is deze training geschikt voor jou. Je leert hoe je met creatief ondernemerschap uitdagingen overwint en komt tot innovatieve oplossingen voor jouw klant. Je maakt van je persoonlijke kwaliteiten succesfactoren en zet ze daadkrachtig in als accountmanager. Op natuurlijke wijze leer je de klantrelatie te onderhouden en uit te bouwen. Hiermee breng je jezelf en je organisatie naar een hoger niveau.

Kenmerken

Studieduur	2 weken
Investering	€ 1.795,-
Aantal locaties	11

Resultaat

- ✓ Je voert gedegen accountanalyses uit
- ✓ Je zet je persoonlijke succesfactoren daadkrachtig in
- ✓ Je gaat doeltreffend en strategisch om met je klanten
- ✓ Je leert (in)koopgedrag succesvol te beïnvloeden
- ✓ Je versterkt je netwerk
- ✓ Je profileert je tot professioneel gesprekspartner
- ✓ Je toont leiderschap in de relatie met jouw klanten
- ✓ Je verbetert je verkoopresultaten en rendement

Doelgroep

Deze training is geschikt voor accountmanagers, relatiebeheerders en andere commercieel verantwoordelijken voor belangrijke relaties.

Programma

Dag 1: De zin en onzin van accountmanagement

- De filosofie achter accountmanagement
- Het proces achter accountmanagement
- Jouw rol als accountmanager
- Accountanalyse
- DMU en PSU: je stakeholders intern en extern

Dag 2: De regisseur aan zet

- Profileren als professioneel gesprekspartner
- Beïnvloeden en overtuigen
- Je eigen voorkeursstijl en die van je gesprekspartner (DOCN)

Dag 3: Succesvol implementeren van je accountplan

- Je interne netwerk
- Innoveren en creatieve plannen (creatief ondernemerschap)
- Omgaan met uitdagingen
- Effectief onderhandelen

Studiewijze

Online intake

Voorafgaand aan de training vul je een schriftelijk intakeformulier in waarin je een aantal vragen beantwoordt gericht op jouw persoonlijke situatie. Deze vragen helpen je om jouw ontwikkeldoel helder te omschrijven.

Praktijkgericht

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 wissel je ervaringen uit met de andere deelnemers.

Persoonlijke groei

Je oefent je commerciële vaardigheden, waarmee je bij de klant de meerwaarde van je organisatie kunt tonen. Je werkt aan je persoonlijke effectiviteit en verbeterpunten.

ICM-certificaat

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Plaats & data

De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 3 bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in november 2026, februari 2027, april 2027, augustus 2027, november 2027, februari 2028 en april 2028.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Dag: maandag, woensdag of vrijdag
Amsterdam	Dag: woensdag, maandag of vrijdag
Arnhem	Dag: woensdag, maandag of vrijdag
Breda	Dag: maandag, woensdag of vrijdag
Den Bosch	Dag: maandag of woensdag
Den Haag	Dag: maandag of woensdag
Eindhoven	Dag: maandag, woensdag of vrijdag
Groningen	Dag: maandag, woensdag of vrijdag
Rotterdam	Dag: woensdag, maandag of vrijdag
Utrecht	Dag: woensdag, maandag of vrijdag
Zwolle	Dag: maandag, woensdag of vrijdag

Investering

De investering bedraagt € 1.795,-.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

Meer informatie

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

Meer informatie

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt deze studiewijze

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook incompany aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies

Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/excelleren-in-accountmanagement/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.