

Account Management

Beschreibung:

People at Work hat das **Account Management** als praxisorientierten Workshop entwickelt. Unternehmen bekommen damit eine erfolgserprobte Methode an die Hand, um pragmatisch und zielorientiert Kundenpläne zu entwickeln. Strategisch bedeutende Kunden sind häufig durch komplexe Strukturen geprägt. Veränderungen in deren Strategie sind ohne systematische Betreuung oft zu spät oder gar nicht wahrzunehmen. Wettbewerber versuchen ständig, einzudringen und bedeutende Projekte zu gewinnen. **Account Management** hilft Ihnen, Ihre Kunden optimal im Blick zu behalten und für Ihren eigenen Erfolg richtig zu betreuen. Basierend auf bewährten Methoden, berücksichtigt der **Account-Management-Workshop** darüber hinaus moderne Erkenntnisse, die speziell auf Ihre Anforderungen zugeschnitten werden.

Ziel:

Mit **Account Management** lassen sich wichtige Kunden besser und nachhaltiger betreuen. Zudem sind Sie in der Lage, die eigenen Ressourcen optimiert und zielorientierter einzusetzen. Daraus resultieren eine bessere Kundenkenntnis sowie tiefere Loyalität. Sie erzielen auf dieser Basis eine höhere Kundendurchdringung, die sich in messbar gesteigerten Umsätzen widerspiegelt. Außerdem verbessert sich die Planbarkeit von Umsätzen und Ressourcen wesentlich. Das gewährleistet neben dem genaueren Forecast eine generell bessere Transparenz.

Inhalte:

- Strukturierte und vollständige Analyse des Kunden, seiner Geschäftseinheit, Beteiligungen und der sonstigen relevanten Informationen, um eine objektive Basis für eine strategische Bearbeitung zu schaffen.
- Segmentierung aller relevanten Geschäftsfelder und Entwicklung einer Strategie, um den Kunden mit effizienten Mitteln durchdringen zu können.
- Strukturiertes Analysieren, ganzheitliches Überzeugen und Ausbauen des Kunden sowie Dokumentation und Kommunikation der dazu notwendigen Maßnahmen mit einfach anzuwendenden Planungswerkzeugen.

Zielgruppe:

Vertrieb, Verkaufs- und Geschäftsleitung, Team Leiter

Dauer: 2 Tage

Anzahl Teilnehmer: maximal 15

Methoden: Rollenspiele, Kurzvorträge, Gruppenarbeiten

Consulting

Training

Coaching

Analysieren

Optimieren

Umsetzen

People at Work bietet mit einem integrierten Gesamtkonzept aus

Methodik . Training
Beratung . Software

exakt die zum Erfolg notwendigen Vertriebsinstrumente, die Unternehmen systematisch zu mehr Umsatzwachstum führen. Mit der vielfach praxiserprobten Methode gelingt es, vorhandenes Vertriebspotenzial auszuschöpfen und neue Chancen zu generieren.

Besser Verkaufen,

bessere Instrumente.

Faxmitteilung

(Bitte ausgefüllt faxen an: 089 – 98 29 29-29)

[] Gerne würden wir mehr erfahren, bitte kontaktieren Sie uns

Unternehmen / Organisation

Funktion

Bestellername (Herr / Frau)

E-Mail

Adresse (bitte kein Postfach)

Telefon / Fax

Unterschrift / Stempel

PeopleatWork

The Sales Intelligence Company

People at Work AG | Stahlgruberring 7a | 81829 München
Tel. +49 (0) 89 – 98 29 29-0 | Fax: +49 (0) 89 – 98 29 29-29
www.people-at-work.com | www.paw-trainings.com |
info@people-at-work.com