PERFORMANCE SOLUTIONS

Strategic account management®

Op weg naar ultiem partnership met jouw strategische accounts

Worden jouw accounts wel goed gemanaged door jouw account-managers? Voelen ze zich klant of partner? Strategic account management® brengt je klanten in kaart. In potentieel, in mensen, in wensen, in verwachtingen, in rendement. Strategic account management ® helpt je je tijd en energie effectiever te verdelen. Met als resultaat: ultieme partnerships met jouw strategische klanten.

- Optimale focus
- Perfecte training
- Maximaal rendement

Doelgroep

Organisaties die een langdurige(r) relatie willen opbouwen met hun strategische accounts welke leidt tot meer rendement

Duur: 2 dagen

Resultaten:

- Account management vanuit een 'helicopterview'
- Effectief en efficiënt management van account informatie
- Per account: volledig in kaart wie voor wie de juiste contactpersoon is
- De leidraad voor een goede SWOT analyse en actieplan voor de eigen strategische accounts
- Concrete doelen, strategieën en acties
- Strategische benadering van accounts
- De juiste prioriteiten per account: bewust de aandacht voor de klant die hij/zij verdient (omzet en potentieel)
- Tools voor een ultiem partnership op lange termijn

Methode:

In deze training werken we zowel aan theorie als praktijk. We bespreken hoe er gewerkt moet worden om optimaal resultaat te behalen, en passen deze kennis direct met het team toe. Twee dagen ongestoord en geconcentreerd aan accounts werken met een duidelijke aanpak voor de toekomst.

Programma:

Dag 1: Account Management

- Het 'wat' en 'waarom' van strategisch account management
- Het 'hoe' van strategisch account management in 10 stappen:
  1. Bepalen huidige en potentiële boekingsvolume
  2. Categoriseren van de account (strategisch, Key, A, B, C of D)
  3. Het identificeren van de DMU (wie is betrokken in het besluitvormingsproces en met welke autoriteit/invloed?)
  4. Analyseren van de concurrentie
  5. Het potentieel bepalen
  6. Het in kaart brengen van contactpersonen (inclusief gedragsstijl)
  7. Kritieke tijdsplanning bepalen
  8. Het bouwen van het profiel (en bepalen van aandachtsgebieden)
  9. Bepalen van de actiepunten
  10. Cruciale (en gratis) ambassadeurs
- Praktische opdrachten per stap

Dag 2: Doen!

- Identiteitsvraag: Hoe willen wij worden gezien door onze strategische accounts?
- Hoe zien onze accounts ons nu?
  - De 'Power of Speech' met als discussiethema: Hoe zorg ik ervoor dat ik de juiste accounts op een strategische manier bewerk?
  - Vanuit de feiten met elkaar bespreken wat de mogelijkheden zijn
  - Actieplanning (individueel en teamgericht)
  - Concreet, dagelijks en actief maken van goede ideeën
  - De teamanalyse, teammissie en gedragsprincipes
  - Gedragsverandering van het team formuleren
  - Teamcommitment in het kader van afgesproken nieuw gedrag
  - Individueel commitment voor account en team

PERFORMANCE SOLUTIONS

CENTRAL OFFICE:
HOLLAND OFFICE CENTER
BUILDING 4
KRUISWEG 817
2132 NG HOOFDDORP
THE NETHERLANDS
T +31 (0)23 510 0 510
F +31 (0)23 510 0 515
E INFO@PERFORMANCE-SOLUTIONS.EU
I WWW.PERFORMANCE-SOLUTIONS.EU