



Account management

Workshop

Korte inhoud

Een bedrijf is doorgaans voor haar continuïteit afhankelijk van een betrekkelijk kleine groep klanten, die het grootste deel van de omzet uitmaakt. Professioneel, daadkrachtig en toegewijd accountmanagement kan deze continuïteit waarborgen. Hier zijn specifieke vaardigheden en een speciale *mindset* voor nodig, die tijdens de workshop *Account Management* worden geoefend en aangescherpt.

Aandachtsgebieden

- Rol Account Management in organisatie
- Commerciele daadkracht
- Sales vaardigheden
- Opbouw professionalisme
- Communicatie met DMU's
- Communicatie met beïnvloeders
- Organisatie en rolverdeling
- Contractuele vaardigheden
- Offertes
- Complexe afsluitingen
- Netwerken
- Loyaliteit

Voor wie?

Voor iedereen in een account-managementfunctie of deze ambieert en kritisch naar de eigen kennis en vaardigheden wil kijken.

Duur

Vier dagdelen, verdeeld over twee (aaneengesloten) dagen.

Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website www.presentpresents.com