



MERCURI INTERNATIONAL

# KAM-ASIAKKUUDEN JOHTAMINEN



# KAM-VALMENNUSOHJELMAN TAVOITTEET

- Selkeyttää omaa roolia ja tehtävää asiakkuuden johtajana
- Oppia keräämään tietoa asiakkuudesta ja analysoimaan asiakkaan markkinaa, kilpailutilannetta, tavoitteita ja tarpeita entistä paremmin.
- Tutustua tehokkaimpaan tapaan täyttää avainasiakassuunnitelmasi ja luoda järkevä ja kestävä strategia asiakkuuksillesi.
- Tunnistaa ja arvioida asiakkuutesi uudet myyntimahdollisuudet ja kehittää paras strategia ratkaisusi toteuttamiseksi positiointia hyödyntäen.
- Rakentaa vaikuttava arvolupaus, joka vastaa asiakkaan tarpeita ja viestiä se houkuttelevasti, asiakasarvoa luoden

## DIGITAALINEN OPPIMISPOLKU

- Osallistava ja opastettu digitaalinen oppimispolku, jossa näet sekä oman että muiden samaan ohjelmaan osallistuvien edistymisen. Valmentaja on läsnä polulla.

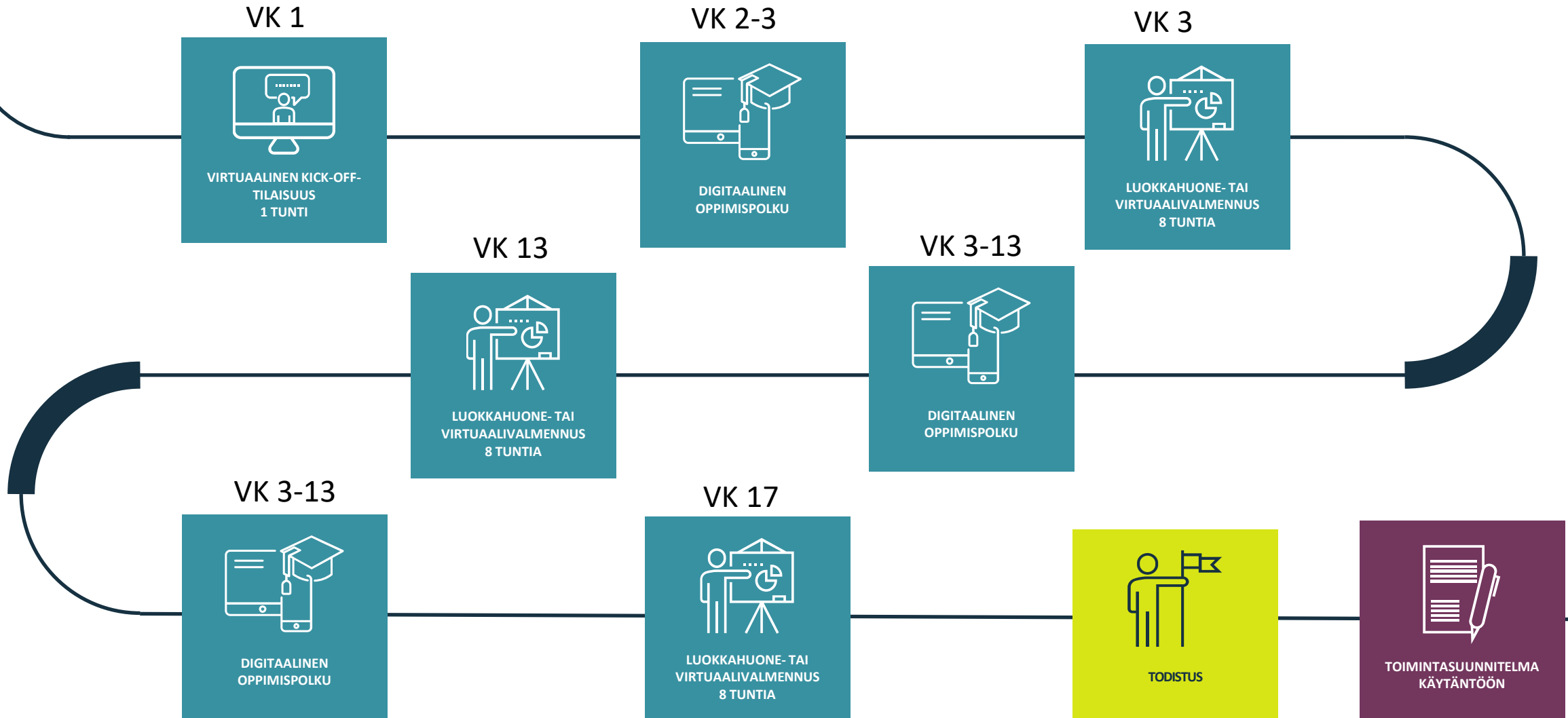


## LUOKKAHUONE-/VIRTUAALIVALMENNUS

- Luokkahuone-/virtuaalivalmennuksessa käytetään työskentelymuotona keskusteluja, ryhmätöitä ja case-harjoituksia. Valmennuksessa sovelletaan ja harjoitellaan digitaalisessa oppimisympäristössä opittuja asioita.



# VALMENNUSOHJELMAN ETENEMINEN



# KAM-MALLIN KUVAUS



## HANKI SYVÄ ASIAKASYMMÄRRYS

Opi keräämään tietoa asiakkuudesta ja analysoimaan asiakkaan markkinaa, kilpailutilannetta, tavoitteita ja tarpeita entistä paremmin.

## ASETA TAVOITTEET & LAADI STRATEGIA

Tutustu tehokkaimpaan tapaan täyttää avainasiakassuunnitelmasi ja luoda järkevä ja kestävä strategia asiakkuuksillesi.

## JOHDA ASIAKASSUHTEITA

Varmista johdonmukainen ja mielekäs sitoutuminen niihin henkilöihin, joilla on valtaa tehdä päätöksiä asiakkuusorganisaatiossasi.

## TUNNISTA & LUO MYYNTIMAHDOLLISUUKSIA

Tunnista ja arvioi asiakkuutesi uudet myyntimahdollisuudet ja kehitä paras strategia ratkaisusi toteuttamiseksi positiointia hyödyntäen.

## KEHITÄ & TUOTA ARVOA

Rakenna vaikuttava arvolupaus, joka vastaa asiakkaan tarpeita ja viesti se houkuttelevasti, asiakasarvoa luoden.

## ARVIOI & PÄIVITÄ

Sisäistä viimeisen vaiheen merkitys - päivitä asiakassuunnitelma hyödyllisellä tiedolla ja syklin aikana kerätyillä parhailla käytännöillä.

# VALMENNUKSEN SISÄLTÖ JA AIKATAULU

## Valmentaja Petteri Immonen

- Asiakkuuden johtaminen ohjelman sisältö ja tavoitteet
- Case-asiakkaan valinta
- Välitehtävä

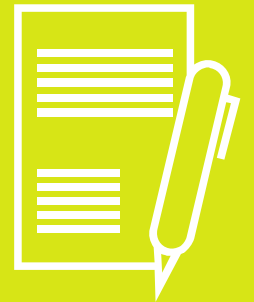
## VALMENNUKSEN ALOITUS MARRASKUU 2022

KICK-OFF-WEBINAARI  
21.11.2022 klo 14-15

VALMENNUSPÄIVÄ  
8.12.2022 klo 9-17  
14.2.2023 klo 9-17  
28.3.2023 klo 9-17

VALMENNUSPÄIVÄN PAIKKA  
Scandic Helsinki Aviacongress,  
Robert Huberin tie 4, Vantaa

HINTA  
6 180 € + alv  
Hinta sisältää päiväkokouspaketin  
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin  
toteutustavassa

MERCURI INTERNATIONAL

# MYYNIN KOKONAISVALTAISTA KEHITTÄMISTÄ

[www.mercuri.fi](http://www.mercuri.fi)

