



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.

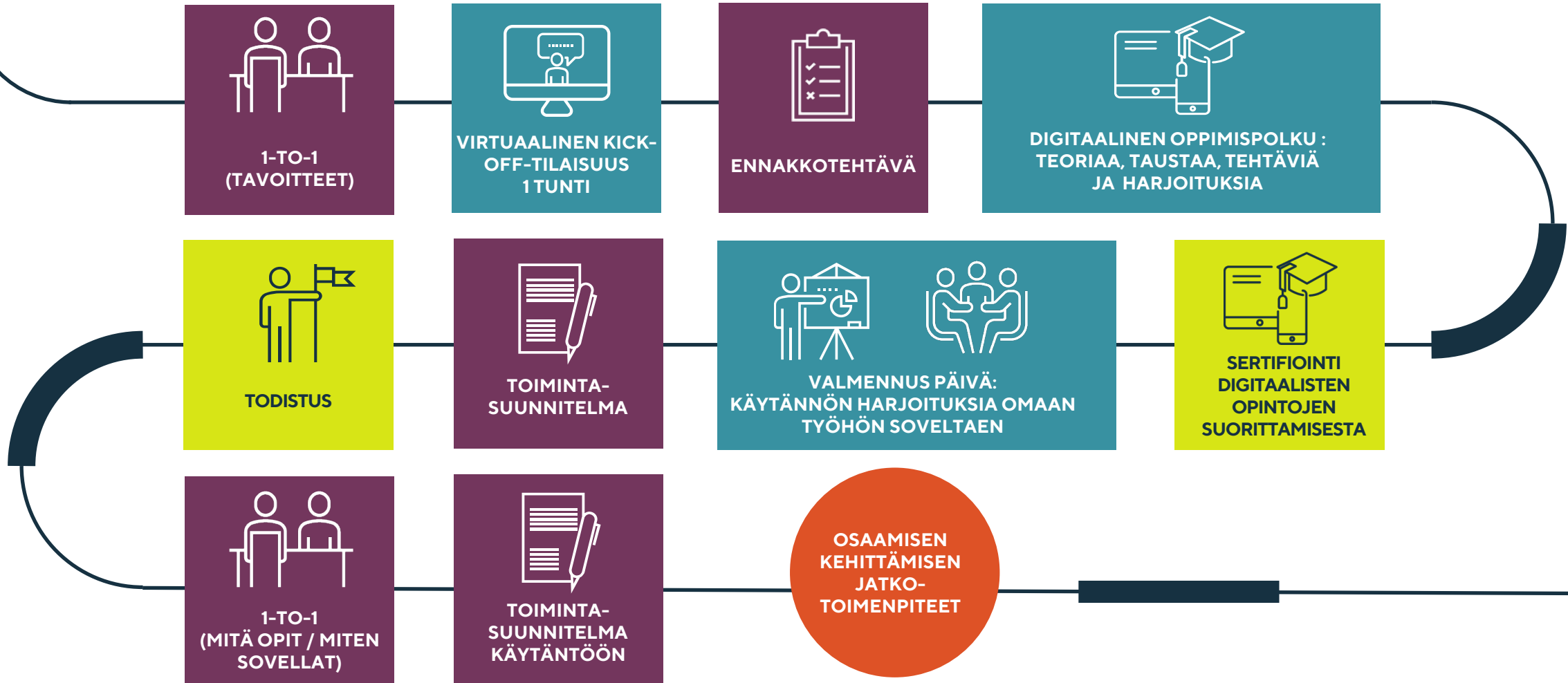


LUOKKAHUONE-/VIRTUAALIVALMENNUS

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



Valmennusohjelman eteneminen (1 kk)



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 2024

KICK-OFF-WEBINAARI
26.2.2024 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ
12.3.2024 klo 9-17
16.4.2024 klo 9-17
14.5.2024 klo 9-17

KICK-OFF-WEBINAARI
18.11.2024 klo 9-10

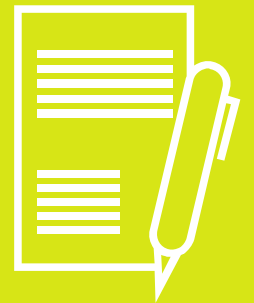
VALMENNUSPÄIVÄ
10.12.2024 klo 9-17
11.2.2025 klo 9-17
25.3.2025 klo 9-17

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

HINTA
5 860 € + alv
Hinta sisältää päiväkokouspaketin
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin
toteutustavassa



MERCURI INTERNATIONAL

MYYNIN KOKONAISVALTAISTA KEHITTÄMISTÄ

www.mercuri.fi

