

Asiakkuuden johtaminen (KAM)

MIBS – Henkilökohtaiset valmennukset

Asiakkuuden johtaminen

Asiakkuuden johtaminen (KAM)-valmennusohjelma on suunniteltu yritysten merkittävimmistä asiakassuhteista vastaaville myynnin ammattilaisille.

Ohjelma valmentaa asiakastyöskentelyn ammattilaisesta asiakassuhteen johtajan, joka kykenee luomaan, kehittämään ja ylläpitämään pitkäjänteistä yhteistyökumppanuutta asiakkaan kanssa, strategisesti ja määrätietoisesti.



Asiakkuuden johtaminen

Valmennuksesta saatavat hyödyt

- 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.



Valmennusohjelman viitekehys



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 MYYNTIMÄHDOLLISUUKSIA

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.

Valmennusohjelman eteneminen

Toteutusmuoto ja osallistujan kokonaisvaltainen oppimispolku



Digitaalisen oppimispolun sisältö

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

ASIAKKUUDEN JOHTAMINEN -OPPIMISPOLUN SISÄLTÖ:

- Menestyminen avainasiakashallinnassa
- Asiakkaan ja asiakasuhteen analysoiminen
- Mahdollisuuksien tunnistaminen ja luominen
- Asiakassuhteen hoitaminen
- Tavoitteiden ja strategian asettaminen
- Arvon kehittäminen ja tuottaminen
- Tarkastelu ja sopeuttaminen
- Haastavien tilanteiden hallitseminen

Valmennuksen sisältö: teoriasta käytäntöön

Valmennuspäivät ovat aktiivisia ja osallistavia. Tavoitteena on käsitellä ja harjoitella aiheeseen liittyviä tilanteita ryhmätöiden, myyntitilanteiden harjoittelun, case esimerkkien, henkilökohtaisten pohdintojen avulla ja soveltaa niistä saatuja oppeja omaan työhön. Mahdollisuus sparrailla ja verkostoitua muiden osallistujien kanssa.

- 1. valmennuspäivä: Asiakkuuden johtajan tehtävät ja tavoitteet + välitehtävä
- 2. valmennuspäivä: Systemaattinen ja suunnitelmallinen asiakkuuden kehittäminen + välitehtävä
- 3. valmennuspäivä: Ratkaisun esittäminen / myyminen asiakkaille ja tiimille + välitehtävä



Aikataulut, toteutuspaikka ja hinta

VALMENNUKSET 2025

Kick-off webinaari	10.3.2025 klo 9-10
Valmennuspäivät	25.3.2025 klo 9-17
	29.4.2025 klo 9-17
	27.5.2025 klo 9-17
Follow-up tilaisuus	16.6.2025 klo 9-10

Scandic Helsinki Aviacongress,
Robert Huberintie 4, Vantaa

HINTA

5 860 € + ALV

Hinta sisältää päiväkokouspaketin
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin
toteutustavassa





Grow your people
Grow your business

