



KEY ACCOUNT E AREA COMMERCIALE

COS'È

Un corso per fornire gli strumenti specifici della vendita per area e per clienti chiave, in un'ottica di innovazione delle metodologie di vendita.

OBIETTIVI

Acquisire tecniche e strumenti per individuare e gestire i clienti strategici e le aree, scegliendo la strategia più adatta per ogni cliente e tenendo sotto controllo le variabili economiche.

A CHI È RIVOLTO

Venditori esperti, Area Manager e Key Account Manager.

CONTENUTI

Definire il piano d'azione commerciale

Stabilire obiettivi concreti

Pianificare le azioni

Suddividere budget e risorse tra clienti star, cow, question mark e sui prospect

Controllare e valutare le azioni e predisporre piani correttivi

La gestione economica del cliente

Indici di valutazione della redditività del cliente

Analizzare il fatturato e la marginalità del cliente

Tenere sotto controllo i pagamenti e gli sconti e valutarne l'incidenza sulla redditività del cliente

La strategia commerciale su un cliente chiave

L'approccio più corretto per un cliente chiave

Raccogliere e sfruttare le informazioni utili

Sviluppare il piano d'azione su ciascun cliente

Identificare le potenzialità e "pesarle" per differenziare l'investimento sui diversi target: analisi dei punti di forza e di debolezza

Le diverse strategie da utilizzare

Conoscere i meccanismi decisionali del cliente

Chi decide veramente

Individuare le motivazioni individuali delle varie figure coinvolte e la loro influenza reale

Investire sul rapporto con ogni attore del processo decisionale

La relazione commerciale e la negoziazione con i clienti chiave

Presentare e rappresentare la propria azienda

Organizzare gli incontri

Le fasi della negoziazione commerciale con i clienti chiave

Avere chiari gli obiettivi e le aree non negoziabili, preparare le linee di ritirata

Chiedere una contropartita per ogni concessione

L'approccio win-win per arrivare ad una conclusione vantaggiosa per entrambe le parti

Fidelizzare il cliente e mantenere i rapporti

Gestire e fidelizzare il cliente

Trucchi e tecniche per mantenere "calda" la relazione con poco dispendio di tempo

Fare cross selling per fidelizzare

DURATA

2 Giorni

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

Il corso verrà attivato con un minimo di 6 partecipanti

PER INFORMAZIONI

info@risorsauomo.it

Tel: 02 3452661