



Training **Actief accountbeheer**

Inleiding

Bij bestaande accounts de omzetkansen ten volle benutten. Dat is altijd nog de meest effectieve manier om de omzet op peil te houden. En daar kom je niet door maar klakkeloos de bestellingen van de klant af te wachten en verder geen nieuwe activiteiten te ondernemen. Ook je klant heeft een dynamische business waar de omzet van morgen steeds weer om een nieuwe aanpak vraagt. Beweeg dus met hem mee, houd je klantkennis op peil, blijf in beeld en overtref iedere keer weer de verwachtingen van je klant met nieuwe impulsen. Wat levert het op? Een hechte, solide klantenkring die een goede basis is voor winstgevende groei.

Wat levert deze training mij op?

- Je bent je klant steeds een stap voor;
- Je levert je strategische klanten ultieme service;
- Je analyseert je klantenbestand op effectieve wijze;
- Je werkt samen met je vaste klanten bij het benutten van omzetkansen;
- Je legt een solide basis voor winstgevende groei.

Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?

- Weten wat speelt bij accounts;
- Uitbouwen van strategische accounts;
- Analyseren van accounts;
- Samen doelen stellen;
- Samenwerken met accounts.

Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?

- Percentage retentie;
- Gemiddelde besteding;
- Omzet per klant, per productgroep;
- Aantal orders strategische klanten;
- Aantal bezoeksafspraken strategische klanten;
- Evenwichtige verdeling klantportefeuille.

Doelgroep

Vertegenwoordiger, accountmanager.

Uitvoering

De training *Actief accountbeheer* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

Blended learning

De training *Actief accountbeheer* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

Investering

Prijs incompany op aanvraag.

Informatie, demo of aanmelding

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding
www.praktijkacademiepittig.nl.

Aanbod commerciële trainingen

Training Verhogen onderscheidend vermogen

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Krachtige verkoopstrategie

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Excellente gesprekstechniek

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Versterken verkoopcultuur

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verkoopplanning

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen conversie offertes

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen marge

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Actief accountbeheer

Vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen online omzet

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Aanbestedingen winnen

Accountmanager.

Training Verhogen omzet uit bijverkoop

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

