

## KEY ACCOUNT MANAGEMENT

### ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων, Εμπορικούς Διευθυντές, Διευθυντές Πωλήσεων, Πωλητές, Υπεύθυνους Προώθησης Προϊόντων & Υπηρεσιών.

### ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το σεμινάριο αποσκοπεί στην καθοδήγηση και ενδυνάμωση των στελεχών παρέχοντας τους υποστήριξη σε κρίσιμα ζητήματα που αντιμετωπίζουν στο κομμάτι της Διοίκησης των Πωλήσεων Key Account.

### ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Τάσεις στο σύγχρονο Management Πωλήσεων - Επισκόπηση της Διοίκησης Πωλήσεων Key Account - Ο στρατηγικός ρόλος της πώλησης και της Διοίκησης πωλήσεων Key Account - Οργάνωση περιοχής Key Account - Στόχοι Key Account - Η διαδικασία αγοράς και πώλησης Key Account - Προσδιορισμός πελατών Key Account - Ανάλυση περιβάλλοντος επιχείρησης - Ανταγωνισμού - Οργάνωση Key Account - Επιλογή Key Account - Προβλήματα εφαρμογής Πολιτικής Key Account. επιλέγοντας και διοικώντας τα κατάλληλα στελέχη.

### ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Εισαγωγή στο πρόγραμμα - Πρόβλεψη των πωλήσεων, Καθορισμός στόχων, Σχεδιασμός περιοχών πώλησης, Καθορισμός του μεγέθους της δύναμης των πωλητών. Οργάνωση των πωλητών, Στρατολόγηση, επιλογή και πρόσληψη Εκπαίδευση πωλητών, Υποκίνηση, αμοιβή και επιτήρηση των πωλητών, Ανάλυση πωλήσεων, κόστους, απόδοσης, Ανάλυση ανταγωνισμού, πελατών

### ΔΙΑΡΚΕΙΑ

12 ώρες

### ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ

Για κάθε θεματική ενότητα ξεχωριστά διανέμονται σημειώσεις, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται στον κάθε καταρτιζόμενο πλήρες εκπαιδευτικό υλικό (folder εκπαίδευσης, σημειώσεις, άρθρα, case studies, διαφάνειες, κ.α.).