

KAM/KAD

Desarrollo y Gestión de Cuentas Clave

Executive Summary:

Programa en el que se desarrollarán las competencias clave para que el responsable pueda **gestionar correctamente y con éxito sus clientes**, para de esta manera aumentar el beneficio generado por la ventas.

Los asistentes identificarán cuales son las **características de las cuentas clave** y como **mantenerlas vivas** en la organización. Asimismo el asistente se aprenderá a utilizar **herramientas de gestión** y a diferenciar una cuenta clave de otra.

La **filosofía de TACK** es la de aprender haciendo y garantizando la implementación, con el fin de asegurar el objetivo del cliente. En la actualidad los equipos de ventas deben estar constantemente gestionando cuentas, **algunas de las cuales no son rentables**, pero por otros motivos deben mantenerse en la organización. En este programa aprenderemos a como **mantener estas cuentas con un coste muy bajo**.

Para el **éxito del programa** será muy importante **delimitar la metodología** y la actitud mental de los participantes, por lo que será crucial la **comunicación interna** del proyecto así como la **empatía** que cree el instructor.

Todo el programa es práctico, los asistentes aprenden la teoría a base de realizar la práctica mediante casos, role play's y ejercicios.



KAM/KAD

Desarrollo y Gestión de Cuentas Clave

A quién va dirigido:

- Directores de Ventas
- Jefes de Equipos
- Integrantes de los equipos de ventas.
- Personal que trabaje con cuentas de clientes

Aprendizaje:

Al terminar el programa el cliente va a saber:

- Los criterios para identificar una cuenta clave
- Como desarrollar una cuenta clave
- Quien participa en una cuenta clave
- Desarrollar los indicadores de rentabilidad para las cuentas clave
- El coste de mantener una cuenta que no es clave.
- ¿Porqué se pierde una cuenta clave?
- Cómo crear un Plan de Gestión de Cuentas Clave
- Conocer la organización del cliente como éxito de gestión de su cuenta
- Como influenciar en el cliente-Los motivadores de compra
- Análisis de los competidores
- TACK IQ como herramienta de gestión de cuentas clave

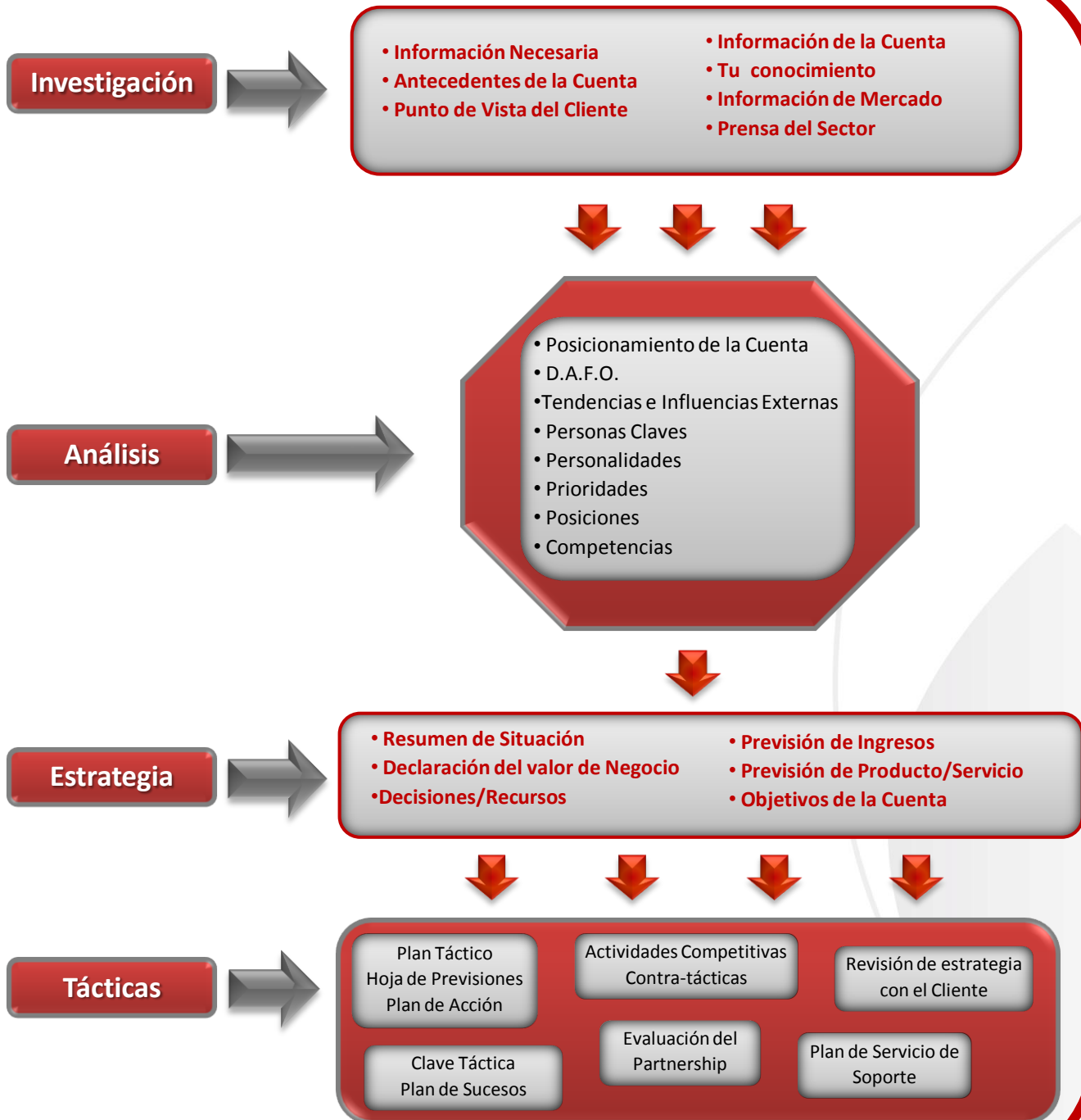
Duración:

2 Dias

KAM/KAD

Desarrollo y Gestión de Cuentas Clave

El Proceso de Desarrollo de las Cuentas Claves



KAM/KAD

Desarrollo y Gestión de Cuentas Clave

POSICIONAMIENTO DE LA CUENTA CLAVE



Developing people, Advancing Business