Key Account Manager

6 dagar

För dig som är nyckeln till viktiga affärer

- Så arbetar du strategiskt med dina kundrelationer
- Planera och agera efter kundens behov och beslutsprocess
- Lär dig göra affärsekonomiska bedömningar och upprätta professionella avtal

Då företagens produkter och tjänster blir allt mer lika är det andra faktorer som kommer att bli framtidens konkurrensfördelar, som relationer och fokus på att hitta mervärden för sina kunder.

KAM-rollen är historiskt sett förknippad med sälj, men för att få ut maximal effekt är det viktigt att sätta KAM-arbetet i ett mer strategiskt perspektiv. Först då kan företaget få det långsiktiga arbetssätt som leder till utvecklande, förtroendefulla och lönsamma kundrelationer.

Företagsuniversitetets sex dagar långa utbildning "Key Account Manager" tar ett helhetsgrepp om rollen Key Account Manager. Du får fördjupade kunskaper och praktisk träning inom ett flertal områden, som till exempel kundstrategi, säljpsykologi, juridik, ekonomi och förhandlingsteknik.

Välkommen till en aktuell, praktisk och strategisk utbildning, för dig som vill utvecklas och bli mer framgångsrik i rollen som KAM.

Nästa kursstart är den 6 mars 2019 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Boka direkt:
foretagsuniversitetet.se/1416

FÖRETAGS UNIVERSITETET

Key Account Manager

– praktisk och strategisk utbildning för dig som ansvarar för företagets nyckelkunder

PROGRAM

Block 1

- **Kundanalyser och relationer**
  - din potential hos kunden
  - kundens affärer
  - så ser du helheten – helikopteranalys
  - olika typer av SWOT-analyser
  - skapa struktur på dina kontakter – relationsmatriser
  - kom närmare kunden – lojalitetsanalys
- **Kundplaner**
  - struktur
  - aktivitetsplaner
  - införande av nyckelkundsstrategier
  - använd ditt kundteam effektivt
  - gör en färdig kundplan
- **Strategisk kommunikation**
  - avancerad frågeteknik
  - kundvärdesbaserad argumentation
  - presentation för ledningsgrupp
  - "Value selling"

Block 2

- **Affärsjuridik**
  - avtalsrätt
  - anbud och accept
  - standardavtal
  - avtalstolkning
  - olika typer av fullmakt
- **Affärsekonomi – de affärsmässiga besluten**
  - företagsekonomiska begrepp
  - kostnads- och intäktsanalys
  - beräkning av lönsamhet för dig, företaget och kunden
  - täckningsbidrag och täckningsgrad
  - rabatter – hur påverkar de resultaten?
  - return on investment (ROI) för din kund
  - väsentliga nyckeltal
- **Förhandlingsteknik**
  - grundläggande förhandlingsprinciper
  - förbereda förhandlingsrum och mål
  - strategi, taktik och stil
  - tips, tricks och smarta tekniker
  - praktisk träning på case
- **Uppföljning och sammanfattning**

DATUM	Ort	Kursavgift
6-8 mars och 10-12 april 2019	Stockholm	32 000

Stockholm: Kursen äger rum på Företagsuniversitetet i Globen-City i Stockholm. Hotellrum kan bokas till specialpris, uppge att du deltar i kurs hos oss eller ange kundnummer CH2005318. Boka på Quality Hotel Globe, tre minuters promenad från kurslokalerna: 08-686 63 20 eller per mail q.globe@choice.se

Tider, 10.00-17.00 första dagen i varje block och 09.00-16.00 övriga dagar.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

FAKTA

Deltagare

Erfarna säljare som ansvarar för en eller flera av företagets nyckelkunder, Key Account Managers och storkundsansvariga.

Mål

Målet är att ge kunskaper som behövs för att

- förstå kundens beslutsprocess
- aktivt arbeta med kundstrategier
- göra en kundplan
- kommunicera på bästa sätt med sina kunder
- känna till nödvändiga lagar inom affärsjuridiken och upprätta professionella avtal
- göra affärsekonomiska bedömningar
- bli en framgångsrik förhandlare
- få ett helhetsgrepp om rollen som Key Account Manager.

Metod

Kursen kombinerar teori med många praktiska övningar, träning och praktikfall.

Kursledare

Joakim Wessman
Martin Krüger
Ulf Larsson

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@foretagsuniversitetet.se. För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till kurs@foretagsuniversitetet.se.

KAM-rollen handlar om att ligga nära kunden och förstå verksamheten, helst bättre än kunden själv. Det handlar om att kunna se och använda de resurser som finns för att utveckla kundens och det egna företagets lönsamhet. För att lyckas med det krävs affärsförståelse, att kunna leda projektteam, förhandla (externt och internt), skapa och genomföra affärsplaner samt vara en god kommunikatör. Allt detta tar vi upp i i utbildningen Key Account Manager.

Ulf Larsson, kursledare

FÖRETAGS UNIVERSITETET

Telefon: 08-600 62 00
E-post: kurs@foretagsuniversitetet.se
www.foretagsuniversitetet.se