



Key accounts ontwikkelen en behouden

“De training is
ideaal voor wie
**sterkere en bredere
relaties wil
uitbouwen** en door
klanten langdurig
als een partner-
adviseur ervaren
wil worden.”

Dit programma is ontwikkeld voor
fieldsales - en salesmanagers
die **key accounts willen
ontwikkelen, beschermen en
behouden.**



Sales
Enablement

Open trainingprogramma – www.perpetos.com

 **PERPETOS**
Corporate Performance



PROGRAMMA //

Key accounts ontwikkelen en behouden

Inzichten:

Key accounts ontwikkelen en behouden betekent dat u onmisbaar wordt voor uw klanten. Dit vereist impact, vertrouwen en stabiliteit. U wint vertrouwen door een gedegen inzicht in de business en de specifieke situatie van uw klant. U helpt zijn business case te bouwen en levert de competenties waarmee hij kan slagen.

Objectieven:

In dit programma leert u:

- samen met de klant **plannen te ontwikkelen** voor **verhoogde omzet en marges**
- bestaande relaties gebruiken om **nieuwe contacten op te bouwen**
- **opportuniteiten identificeren** bij bestaande accounts dankzij uw reputatie
- Prijsgevoeligheid en **concurrentiedreiging minimaliseren**

Voor wie:

- Major en key **accountmanagers**
- **Salesmanagement**
- Alle **senior managementfuncties** die langdurige relaties opbouwen met strategische accounts



Wat kan je
Verwachten:

Na de training ben je in staat om:

- *in pull-modus* te werken eerder dan activiteiten te pushen
- *uw competenties* voor account development te *versterken*
- business-inzichten te gebruiken om *uw relaties naar een hoger niveau te tillen*
- de conversie van *uw acquisitieactiviteiten* te verhogen

“On the job”
ondersteuning

Je vaardigheden krijgen een impuls door:

- **On-line intake:**
u meet zelf uw voortgang voor en na de training.
- **Ervaringsuitwisseling:**
break-outsessies stimuleren de interactiviteit en kennisuitwisseling tussen deelnemers.
- **Rollenspel:**
gebaseerd op business cases uit je dagelijkse realiteit.
- **Individuele opdrachten:**
u bouwt en deelt een strategisch account-developmentplan met uw peers en toetst deze af aan best practice



Key accounts ontwikkelen en behouden

MODULE 1

PROGRAMMA //

Een sterke business-relatie uitbouwen:

- Een mindset, geen verkooptechniek
- Uitdagingen begrijpen, en hoe ze te meten
- Samen plannen voor een betere samenwerking

Uw portfolio beheren:

- Evaluatie van uw huidig portfolio, uw uitdagingen en hoe ze op te lossen
- Interne resources prioriteren en de juiste partners betrekken
 - Het virtuele accountteam maximaal inzetten om business te ontwikkelen

MODULE 2

Strategie voor account development:

- Uw 3-stappenplan om lopende zaken in vraag te stellen en te verbeteren
- Sweet spots en strategie
- Relaties die we moeten opbouwen en onderhouden

Behoud van accounts verbeteren:

- De impact van de waardeketting gebruiken om beslissers en beïnvloeders te sturen
- De groep beslissers (DMU) uitbreiden binnen een account
- De volledige relatie in kaart brengen om de verhouding klant-leverancier beter te sturen



Key accounts ontwikkelen en behouden

PROGRAMMA //

Open trainingsprogramma

In onze open programma's trainen wij 8 tot 10 verkopers van verschillende bedrijven. Op www.perpetos.com vindt u een volledig overzicht van onze open trainingen. Daarnaast kan Perpetos u ook ondersteunen met in-company trainingen, workshops of coaching.



Sales
Enablement

Over Perpetos:

Perpetos levert commerciële slagkracht en helpt haar klanten 19% sneller te groeien en 15% meer winstgevend te zijn. Dat door we door hen te ondersteunen bij sales enablement, content enablement en buyer journey enablement.

www.perpetos.com

Open trainingprogramma – www.perpetos.com