

Key Account Management

PROTEJA E DESENVOLVA O SEU NEGÓCIO

TACKV

Sucesso na gestão das suas contas principais.

80% das suas vendas são provenientes de cerca de 20% dos seus clientes. O princípio de "Pareto" é bem conhecido e aplica-se à maioria das organizações.

Normalmente são os clientes principais (20%), que têm potencial para produzir o maior retorno sobre o investimento (ROI), que a organização definirá como as suas contas principais. Consequentemente, as organizações que desejam obter sucesso irão dar mais atenção à implementação, crescimento e manutenção dessas contas.

Escusado será dizer que um gestor de contas desempenha um dos papéis mais importantes na proteção da prosperidade de uma organização. A sua capacidade de perceber as implicações do estado da conta e identificar consistentemente soluções que funcionam e atribuem valor contínuo aos olhos dos seus principais clientes nunca pode ser desvalorizada.



2 Dia de Curso Interativo

Materiais e Recursos vastos

Pode ser adaptado ao seu negócio

APLICAÇÃO IMEDIATA:

Este programa oferece ferramentas e processos relevantes para os participantes aplicarem à sua empresa e às suas próprias contas.

Para mais informações: portugal@tacktmiglobal.com

TERMINARÁ ESTE CURSO CAPAZ DE:

- Definir um processo de planeamento estratégico
- Desenvolver estratégias para aprofundar, ganhar e desenvolver contas significativas
- Influenciar diferentes tipos de perfis de decisores dentro das organizações
- Analisar todos os aspetos de decisão
- Utilizar a Tack Account Planner como modelo para todas as suas contas
- Construir táticas para gerir e aumentar o seu relacionamento e cooperação com a conta
- Desenvolver uma estratégia tangível e planear cada conta que seja orientada por si



WE BELIEVE IN THE INDIVIDUAL

a GI GROUP brand