

Key Account Management®



Na maioria das empresas, 5% dos clientes são responsáveis por mais da metade da receita. As equipes de vendas que gerenciam tais contas necessitam se posicionar de forma a serem vistas como parceiras, reduzindo assim a vulnerabilidade de se perder tais clientes. Essas grandes contas devem ser consideradas ativos de uma empresa, e assim serem protegidas.

Embora não haja problema em atender sozinho a um cliente, vender para grandes contas é um trabalho de equipe, transformando iniciativas de vendas em compromissos organizacionais. Uma equipe que trabalha sincronizada tem seus resultados potencializados. Entretanto, quando uma equipe se reúne para desenvolver um plano de ações estratégicas, o comprometimento para a sua execução deve ser elevado.

O *Key Account Management*® é um programa de dois dias, baseado no conceito de que conquistar negócios de forma consistente significa gerenciar clientes-chave por meio de esforços de equipe. Os participantes aprenderão a desenvolver um relacionamento de longo-prazo e aperfeiçoar o gerenciamento desses clientes, tornando claros seus papéis, responsabilidades, aumentando a colaboração e melhorando o retorno sobre os investimentos feitos nessas grandes contas.

Aprendendo com situações reais

O *Key Account Management*® envolverá os participantes em situações reais e não em estudos de casos teóricos. Será solicitado aos participantes completarem uma tarefa antes do programa. Assim, eles não ficarão longe do trabalho, pois o tempo será investido em tarefas com seus

Nossa garantia

A qualidade dos programas da SaleSolution tem sido atestada por milhares de profissionais que já participaram de nossos treinamentos. Isso torna possível oferecer a garantia de devolução total do dinheiro, sem perguntas, caso o participante não fique satisfeito com o programa.

Conhecimentos adquiridos

A Arena Estratégica

Como melhorar sua posição dentro de uma conta, compreendendo como cada unidade de negócios prefere comprar.

O Contínuo de Contribuição

Como diminuir a sensibilidade ao preço e às ameaças competitivas.

A Análise Estratégica

Como comparar sua visão com a do cliente e identificar discrepâncias.

O Mapa do Relacionamento

Quem são as Pessoas-Chaves dentro do cliente e dentro da sua organização e como elas se relacionam.

A Visão de Contribuição

Como entender a diferença entre uma Visão de Contribuição e um Objetivo Qualitativo.

A Aplicação de Recursos

Como alocar recursos de venda onde eles são mais efetivos.

Os Objetivos Quantitativos

Como definir o potencial de receita de suas contas.

Os Programas de Suporte e Vendas

Como focar em programas e atividades que apóiam o negócio de seus clientes.

O Plano Estratégico da Conta

Como documentar um plano plurianual para gerenciar sua conta-chave.

O valor do *Key Account Management*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O *Key Account Management*® oferece estratégias colaborativas para os executivos de vendas gerenciarem melhor suas contas-chave.

O *Key Account Management*® ajudará sua empresa a desenvolver e aumentar seu lucro com os clientes que representam uma fatia significativa do negócio. Por meio de uma linguagem comum de vendas, seus executivos de contas estabelecerão estratégias focadas no que seus clientes realmente desejam atingir. Esse programa demonstrará como elevar o relacionamento com suas contas mais importantes, por meio do correto posicionamento perante os executivos dessas empresas.