



Key Account Manager

Lär dig optimera dina säljprocesser, bygga framgångsrika KAM-team, lyckas i affärer och utveckla dina kundrelationer.

Med en certifiering kommer ny kunskap, nya insikter och inte minst viktiga konkurrensfördelar gentemot konkurrenterna

Som Key Account Manager är du ansvarig för företagets viktigaste kunder vilket gör dig till en av verksamhetens viktigaste resurser! Det är genom dig som företagets största inkomster ska genereras. Du har i uppgift att bygga långsiktiga och goda relationer till nyckelkunderna, samtidigt finna nya möjligheter så att kunden kan se en framtid tillsammans med dig och företaget.



Programmet för kursen är framtaget i syfte att uppmärksamma de komplexa och svåra situationer som du som Key Account Manager ofta befinner dig i. Få idéer, lösningar och tips i din hektiska arbetsdag!

- Så arbetar du framgångsrikt med nyckelkunderna
- Den framgångsrika säljprocessen – från leads till merförsäljning
- Så effektiviserar du din arbetsdag som KAM – prioritera rätt och spara tid
- Kundrelationen – skapa, vårda, utveckla!
- Så leder du andra utan formell makt
- Förhandlingspsykologi - lär dig att bemästra "förhandlingsspelet"

"Roger är den bästa föreläsare jag lyssnat till i mitt yrkesverksamma liv. Jag blev så inspirerad och fick lära mig otroligt mycket på dessa två dagar. Önskar jag fick lyssna till Rogers tips och råd varje vecka"

Malin Starälv, HR - Key Account Manager, Acino AB

För mer information och anmälan

www.confex.se/kam

E-post: kundservice@confex.se Telefon: 08-28 43 99



Kursinnehåll



Key Account Manager, 2 dagar, har certifierats enligt DNV GL-ST-0008 krav. Confex garanterar kvalitet och relevans.

Köplögik och säljlögik - vad styr egentligen?

- De olika rollerna en bra KAM-säljare ska klara att uppfylla
- Vilka egenskaper krävs för att bli en riktigt framgångsrik KAM?
- Säljkultur och säljprocess – säljmodellen som förklarar hela resan från lead till återkommande kund
- Nulägesanalys av din personliga försäljning - har du rätt säljverktyg och interna förutsättningar för att klara av KAM jobbet?

Key Account Manager - mer än en säljtitel

- Vad är KAM?
- Utveckling från tidigare säljstrategier till dagens KAM roll
- Kundvårdens ABC – du behöver hela ditt företags hjälp med försäljningen

Vad förväntas av en modern KAM-säljare?

- Varför KAM för ditt företag?
- Varför KAM för kunden?
- En Key Account Managers arbetsuppgifter
- Omvärlden och marknaden är i ständig förändring
- Vad vet du egentligen om dina kunder och konkurrenter – checklistan du inte kan vara utan.

Att få en grupp att fungera tillsammans

- Hur du bygger upp ett fungerande team
- Vad som ska ligga tillrätta för att samarbetet ska fungera
- Så kan du bidra till att forma gruppen till en framgångsrik enhet
- Så skapar du ett arbetsklimat präglat av öppenhet och god kommunikation
- Gruppsykologi – vilka stadier går en grupp igenom?

Så lyfter du varje enskild individ

- Lär dig tekniker för coachning av medarbetare
- Förstå hur du själv påverkar andra
- Så kommunicerar du för att lyfta fram det bästa hos andra
- När ska man använda piska och när ska man locka med morot?

Coaching, ett effektivt sätt att leda

- Bli medveten om din kommunikation
- Olika personlighetstyper – olika kommunikationsstilar
- Vilja och dialog – grunden till förståelse
- Bli en tydligare kommunikator och ledare

Att hantera konflikter

- Lär känna dina egna konfliktmönster
- Att kommunicera i konfliktsituationer

Så hanterar du besvärliga personer

- Orsak och verkan – att tolka innehållet i konflikter
- Lär dig förstå vad konflikten handlar om
- Tankar, känslor och beteenden i konflikter
- Vilken din roll bör vara i en konflikt

Så skapar du engagemang i en grupp

- Vad är det som gör oss motiverade?
- Hur kan du få dina medarbetare att veta vad som motiverar dig?
- Motivera dina medarbetare genom att skapa ett ägarförhållande till verksamheten
- Så skapar du en positiv stämning på arbetsplatsen

Skaffa dig dokumenterad ledarskapskompetens på Sveriges största ledarskapskurs.

Kursen ger dig de verktyg du behöver för att lyckas i en informell ledarroll (utan formell chefsbefattning).

Hålltider för dagarna

- 08.30 Registrering och frukost
- 09.00 Kursen börjar
- 10.20 Förmiddagsfika
- 12.00 Lunch
- 14.20 Eftermiddagsfika
- 16.00 Kursen avslutas

Gör din anmälan redan idag!

www.confex.se/kam

Kursen kan också genomföras på plats hos er
E-post: kundservice@confex.se Telefon: 08-28 43 99

