

Accountmanagement

De spil in je organisatie worden én blijven, dat is wat een goede accountmanager nastreeft. Je houdt niet alleen de contacten met klanten warm, maar gaat ook op zoek naar nieuwe klanten en gaat na of zij tevreden zijn over de afgenomen diensten of producten. Dit communiceer je vervolgens op effectieve wijze met de andere afdelingen binnen je organisatie. Als accountmanager moet je dus over heel wat vaardigheden beschikken om je werk goed te kunnen doen. In de training *Accountmanagement* leg je een goede basis voor je werkzaamheden als accountmanager. Er is ruimschoots aandacht voor het ontwikkelen van je **commerciële vaardigheden**. Je leert hoe je de meerwaarde van je organisatie kunt aantonen bij de klant, met als resultaat het behalen van hogere targets en een vaste klantenkring die blijft terugkomen. Een ander belangrijk onderdeel van de training is **relatiemanagement**. Je leert hoe je zowel 'koude' als 'warme' contacten onderhoudt. Niet met een standaard verkooppraatje, maar door gerichte vragen te stellen en een proactieve houding aan te nemen.

Onderwerpen

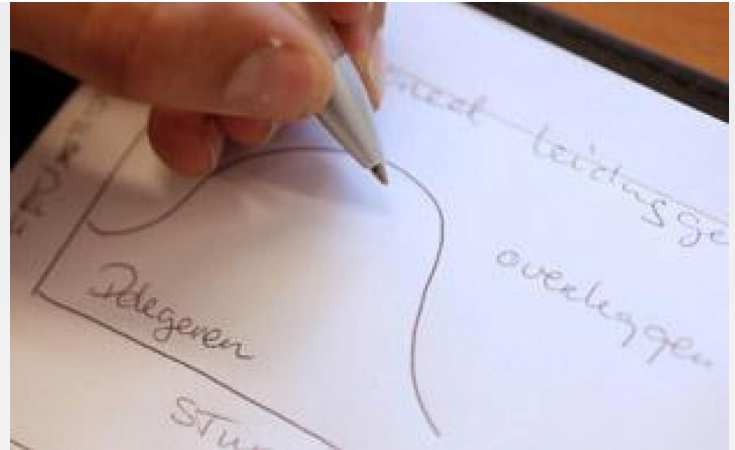
Tijdens de training kunnen onder andere de volgende onderwerpen aan bod komen:

- Het opstellen van een accountplan
- Ontwikkelingen binnen accountmanagement
- Een klantanalyse maken
- Het verkopen van producten en/of diensten
- Klantgericht telefoneren
- Jouw persoonlijke rol en kwaliteiten onderkennen en ontwikkelen
- Interne en externe klantgerichtheid inzetten
- Welke klantbehoeften en motivatoren er zijn
- Keuzeprocessen begeleiden
- Beïnvloedingsvaardigheden ontwikkelen
- De marketingmix inzetten
- Luister- en gespreksvaardigheden, inclusief vraagtechnieken
- Een doelgericht gesprek voeren en het leiden en sturen ervan
- Omgaan met emoties en weerstanden
- Voorstellen presenteren

Resultaat

Na deze training:

- kun je je beter inleven in de klant;
- weet je hoe je actief kunt informeren naar de wensen van de klant;



3 dagen

€ 1875,-excl BTW

Startgarantie

wo 6 mei, wo 20 mei en wo 3 jun.

Inschrijven

Trainingsdata

vr 22 mei, vr 5 jun. en vr 19 jun.

Inschrijven

ma 10 aug., ma 24 aug. en ma 7 sep.

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

- weet je de doelstelling van de klant centraal te stellen, zodat de kans groter is dat deze met jouw organisatie in zee gaat en;
- je hebt meer inzicht in je eigen rol en vaardigheden gedurende het contact met klanten.

Doelgroep

Deze training is bij uitstek geschikt voor deelnemers die hun effectiviteit als accountmanager willen vergroten, een sterk theoretisch fundament omtrent hun werk als accountmanager willen hebben, en deelnemers die op zoek zijn naar praktijkervaring.

Werkwijze

- Maatwerk staat bij ons centraal: door een telefonisch intakegesprek inventariseert de trainer jouw persoonlijke leerdoelen. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald.
- We vinden een veilige trainings sfeer belangrijk, omdat je je prettig moet voelen bij het experimenteren met nieuwe kennis en vaardigheden.
- We geloven sterk in het doen en ervaren, in plaats van vertellen over de inhoud van trainingen,

- waardoor al onze trainingen actief van aard zijn.
- Om de kwaliteit van de training te kunnen garanderen, hanteren wij voor de training een maximale groepsgrootte van acht deelnemers, zodat we het leereffect en rendement kunnen waarborgen.

Lesvorm

Klassikaal

Referenties

M. Satarzai - VodavoneZiggo Topopleiding gehad met een deskundige lerares met veel kennis en expertise! Echt een aanrader voor mensen die veel willen leren over communicatie en accountmanagement! Beoordeling: 10.0 [Meer referenties...](#)

