



Account planning



Open training op 28 mei 2019

Doel

Traditionele accountplannen zijn vaak een onwelkome belasting voor accountmanagers. In de training 'Account planning' ga je werken aan een accountplan met een inhoud die daadwerkelijk zorgt dat je in je dagelijkse praktijk effectiever werkt aan betere commerciële resultaten. Geen lange analyses over onze eigen sterktes en zwaktes. De klant met zijn verwachtingen en doelen staat centraal.

Ook leer je werken met retentieplannen. Dit is het plan dat je als accountmanager ontwikkelt, ruim voordat het contract afloopt om in de best mogelijke positie te zijn om het contract te verlengen/behouden. Een retentieplan omvat de te ontwikkelen waardepropositie en de strategie voor behoud van een account.

Werkwijze

Je krijgt het best practice accountplan- en retentieplan format in de training aangereikt en leert hier intensief mee werken. Je ervaart direct de praktische waarde. De plannen leiden je naar de juiste activiteiten in de praktijk en zorgen dat je de juiste vragen stelt en onderwerpen bespreekt met je klant. Als je je deze werkwijze eenmaal eigen hebt

gemaakt, is het plan en wat je doet in de praktijk één en hetzelfde. Je bent dagelijks met je plan bezig, niet eenmaal per jaar.

Doelgroep

(Key) Accountmanagers met verantwoordelijkheid voor grote klanten in dienstverlenende organisaties.

Onderwerpen

- Accountmanagement principes
- Wat moet je managen als accountmanager?
- Welk accountplan zou je als accountmanager graag gebruiken?
- Het best practice accountplan voor managed services
- Waarde volgens de klant versus doelen van jouw organisatie
- Realiseren van verwachtingen
- Van leverancier naar partner
- Bijdragen aan de doelen van de klant
- Retentieplanning, wie en wanneer?
- Opstellen van account- en retentie plannen voor de eigen accounts

Praktische informatie

Datum: 28 mei 2019

Locatie: Amersfoort

Tijden: van 9:30 tot 17:00 uur

Maximaal aantal deelnemers: 10

Kosten: € 495,- inclusief koffie, thee en lunch.



www.clientsforlife.nl

Trainer

Op 28 mei is Marco Reijntjens uw trainer. Marco is managing partner van Tenacity in Europa en onder zijn begeleiding hebben enkele van de meest vooraanstaande dienstverleners hun resultaten significant weten te verbeteren. Heeft u vragen over de training? Bel of mail Marco gerust even: 06 – 5162 3518 of marco@tanacity.nl

