



Account planning



Tweedaagse training.

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

Organisatie: In-company (max. 10 deelnemers)

Trainingsdagen van 9:30 uur tot 17:00 uur.

Maatwerk op basis van intakegesprek



info@tenacity.nl

Management feedback

Na afloop analyseren wij op een gestructureerde wijze de opgedane kennis over de werkwijze van uw organisatie. In een feedback-sessie laten wij u zien welke veranderingen een grote impact kunnen hebben op de effectiviteit van uw organisatie.

