



Relevant Valuesm



Twée halve dagen

Doel

Dit is een teamworkshop voor de senior managers verantwoordelijk voor de commerciële effectiviteit van uw organisatie. Relevant Value is een proces dat u in staat stelt uw waarde propositie effectiever te communiceren en te ontwikkelen. De workshop stelt u in staat om 'van buiten naar binnen' te kijken en te identificeren wat klanten zien als de kenmerken van uw organisatie die voor hen de meeste waarde hebben. Daarnaast analyseren we welk beeld klanten idealiter zouden hebben, wanneer retentie ons doel is.

Na afloop heeft u gezamenlijk bepaald op welke manier u uw organisatie effectiever kunt positioneren. U weet welke kenmerken van uw organisatie waarde hebben voor klanten en hoe uw accountmanagement-organisatie deze effectiever kan communiceren. Ook neemt u besluiten over hoe uw organisatie te versterken op die onderdelen die minder sterk zijn dan uw klanten graag zouden zien.

Werkwijze

De workshops voor senior managers hebben een besluitvormend karakter. Het draait niet om kennis en inzichten, maar om het maken van keuzes die de strategie van de organisatie

versterken. De uitkomsten zijn van toepassing op de gehele organisatie en input voor de accountmanagers.

In de eerste bijeenkomst analyseren we wat uw klanten zien als de bronnen van waarde in uw organisatie en de impact hiervan op klantbehoud en onderscheidend vermogen. We stellen een voorlopig Relevant Value document op en benoemen acties. In de tweede halve dag worden deze verder uitgewerkt en besluiten we hoe deze keuzes te communiceren en hoe deze toe te passen in de organisatie.

Doelgroep

Senior management team van dienstverlenende organisaties verantwoordelijk voor commercieel beleid en strategie.

Onderwerpen

- Benoemen van kenmerken en middelen van uw organisatie
- De drie perspectieven op de bronnen van onze waarde voor klanten
- Wat zien onze klanten als belangrijkste bron van onze waarde?
- Waar weten wij dat deze waarde werkelijk vandaan komt?
- Waar zouden we willen dat onze klanten denken dat onze waarde voor hen vandaan komt?
- Wat beter te communiceren en hoe accountmanagers te ondersteunen?
- Waar moeten we in investeren en besluiten voor acties.
- Communicatie en implementatie in de organisatie

Praktische informatie

Organisatie: In-company (max. 10 deelnemers)

2 workshops van 3,5 uur

Maatwerk op basis van intakegesprek



info@tenacity.nl