



Stakeholder management



Tweedaagse training.

Doel

Dat relaties belangrijk zijn in accountmanagement zal iedereen onderkennen, maar hoe manage je relaties in complexe samenwerkingen waarin jij niet de enige bent die een relatie moet onderhouden, deze op verschillende niveaus aanwezig moeten zijn en jij voor de regie verantwoordelijk bent?

Je leert om relaties in complexe samenwerkingen te analyseren, op te bouwen, regisseren en verbeteren. Je leert om de risico's van veranderingen in het Web of Influence® te neutraliseren en anderen te mobiliseren in de samenwerking.

Werkwijze

Centraal in deze training staat het web of Influence. Deelnemers ontvangen de Web of Influence sheet en leren actief deze toe te passen op eigen klanten. Leren door doen is ons uitgangspunt, zowel in de training als met de praktijkopdrachten. De Web of Influence sheet maakt een snelle analyse mogelijk van de kwantiteit en kwaliteit van de relaties.

Doelgroep

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

Onderwerpen

- Accountmanagement principes
- Wat zijn de juiste relaties?
- Hoe beschrijf je de kwaliteit van relaties?
- In contact komen en blijven op het hoogste niveau
- Verschillende belangen van verschillende stakeholders
- Een Web van Invloed bouwen
- Effectief gebruik van CRM systemen
- Borgen van relaties
- Het gevaar van veranderingen in het Web of Influence
- Managen van veranderingen

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.

