

Accountmanagement A

Ontwikkel jezelf tot strategische businesspartner

Als ervaren salesmedewerker wil jij je verder in het vak ontwikkelen. Tijdens de opleiding *Accountmanagement A* leer je op een zeer praktijkgerichte wijze hoe jij de markt kunt beïnvloeden en je klanten kunt overtuigen. Je ontwikkelt verschillende technieken waarmee jij als commercieel adviseur op strategische wijze klantrelaties op weet te bouwen. Sluit dit volledig aan op jouw leerwensen? Schrijf je dan direct in voor deze opleiding!

Voor wie?

Deze praktijkgerichte verkoopopleiding is geschikt voor iedereen die zich graag wilt ontwikkelen tot succesvol accountmanager. Voor commerciële medewerkers, accountmanagers, salesmanagers en (verkoop)-adviseurs met ambitie voor het uitbreiden van klantrelaties en het verbeteren van de verkoopresultaten vanuit een businesspartnerschap. Voor de opleiding *Accountmanagement A* gelden geen vooropleidings-eisen. Enige werkervaring in het salesvak is een must!

scan mij



Meld je aan via salesacademie.nl/ama

Opleiding met diploma van 8 dagen
Ook incompany mogelijk



Bel voor advies
0172-22 40 07

Wat ontwikkel ik?

Gedurende deze accountmanagement opleiding weet jij je persoonlijke kwaliteiten effectief in te zetten en je commerciële kennis en kunde verder uit te breiden. Je verdiept je onder andere in verschillende gespreks- en verkoopvaardigheden, het managen van klantrelaties en leert succesvol te netwerken. Kortom, je ontwikkelt jezelf tot strategisch businesspartner met als doel de verkoopresultaten van jouw organisatie te verbeteren!

Om inzicht te krijgen in jouw persoonlijke gedrag als ervaren salesmedewerker en dat van anderen, maak je als onderdeel van de opleiding gebruik van de Q4 DISC gedragsanalyse.

Wie is mijn trainer?

Al onze trainers zijn sales professionals met jarenlange ervaring in en passie voor het vak. Met behulp van hun praktijkervaring, vakkennis en kwaliteiten helpen ze jou je leerdoelen te realiseren.

Onze aanpak

De opleiding begint meteen na de inschrijving. Je gaat aan de slag met voorbereidingsopdrachten waar jij je tijdens de lessen verder in zal verdiepen. Wij hebben bewust gekozen voor een zeer praktijkgerichte aanpak, zodat de lesstof voor iedere deelnemer herkenbaar is. De opleiding is zeer interactief. Naast theorie en praktijkgerichte oefeningen, neem je deel aan ervaringsuitwisselingen en geeft de groep elkaar bruikbare adviezen.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 2.450,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 1.400,- / lespakket € 250,- / locatiekosten € 450,- (17 dagdelen) / examenkosten € 350,- (2x online examen bij Nipex). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Programma



Verkoopvaardigheden

- Gespreksvaardigheden
- Verkoopgesprekmodellen
- Fasen van een verkoopgesprek
- Onderhandelen

Klantenmanagement

- Analyseren klantenbestand
- Managen klantrelaties
- Het nut van acquisitie
- Key-accountmanagement

Strategie

- Situatieanalyse
- SWOT analyse
- Doelstellingen en strategie bepalen
- Opstellen operationeel verkoopplan

Netwerken & Social Media

- Succesvol netwerken
- Opbouwen en onderhouden netwerk
- Social selling
- Jezelf en je organisatie profileren

Dagopleiding van 8 dagen 10.00 – 17.00 uur

Opbouw dagopleiding

De opleiding *Accountmanagement A* bestaat uit 8 lesdagen, verspreid over 4 modules van 2 lesdagen. Afhankelijk van je praktijkervaring en eventuele vooropleiding, kun je rekening houden met ongeveer 4 tot 12 zelfstudie uren per lesdag. De gehele opleiding duurt circa 4 maanden.

Om je diploma te behalen dien je 2 theorie-examens (meerkeuzevragen via de computer), 1 praktijkexamen, een presentatie en verdediging af te leggen.

Instapmogelijkheden

Er zijn ieder jaar 2 instapmogelijkheden. Dit kan in de maand maart en de maand oktober.

Startdata & locaties

Najaar 2020

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	05 okt
Eindhoven	06 okt
Amsterdam	08 okt
Zwolle	08 okt
Utrecht (Bunnik)	09 okt

Voorjaar 2021

(Capelle a/d IJssel)	8 mrt
Eindhoven	9 mrt
Amsterdam	11 mrt
Zwolle	11 mrt
Utrecht	12 mrt

Zie voor alle lesdata salesacademie.nl/ama

Direct inschrijven

Bekijk de training online

Contact opnemen

Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



scan mij



...hoe dan ook

Goed nieuws! Onze trainingen en opleidingen gaan door. Altijd! Klassikaal als het kan (met inachtneming van 1,5 meter afstand) en online als het moet. Op voorwaarde dat het minimum aantal deelnemers bereikt is. Schrijf je dus gerust in voor een training, opleiding of cursus. Kijk op salesacademie.nl/altijd-door voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN