



07.6.2023 - 08.6.2023 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Key Account Manager (KAM) -ajokortti® 7-8.6.2023

Helsingin seudun kauppakamarin myyntikoulutus on tarkoitettu omissa organisaatioissaan asiakkuuksista vastaaville henkilöille, jotka haluavat lisätävalmiuksiaan vastata kovenevan kilpailun luomiin asiakkuuksien johtamisen haasteisiin.

Haluatko saada käytännönläheisiä toimintamalleja ja ideoita, joita voit soveltaa omassa työssäsi? Haluatko hoitaa avainasiakkuuksia määrätietoisesti ja tuloksellisesti?

Key Account Manager (KAM) -ajokortin® jälkeen

- ymmärrät asiakasuskollisuuden, kannattavuuden ja tyytyväisyyden merkityksen
- ymmärrät kokonaisvaltaisen avainasiakasajattelun mahdollisuudet liiketoiminnan edistäjänä
- osaat hyödyntää Key Account Managementin mahdollisuudet
- ymmärrät kohderyhmäajattelun, segmentoinnin ja positioinnin merkityksen
- sinulla on työkaluja asiakkuuksien kehittämiseen ja johtamiseen
- osaat kehittää asiakasprosessien hallintataitojasi.

Tervetuloa hakemaan keinoja ja uusia näkökulmia avainasiakkuuksien määrätietoiseen hoitamiseen!

ALKAA

07.06.2023 08.45 -
08.06.2023 16.00

SIJAINTI

Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA

800 €

(+alv 24%)

HINTA

1100 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Koulutuksesta sanottua

- *"Käteän jäi oikeasti työkaluja esim. asiakashoitosuunnitelmien tekemiseen."*
- *"Hyvä setti. Mies tiesi mistä puhui, mukavasti höysti teoriaa esimerkeillä."*
- *"Aivan loistava ja inspiroiva kouluttaja. Hyvät esimerkit ja kannustavat mielipiteet."*
- *"Tilaisuudessa parasta oli keskusteleva ilmapiiri ja se, ettei pelkästään katsottu "kalvoja" ja ihmetelty. Hyvä ja avoin porukka, olisi voinut olla vaikka vielä yhden päivän."*

Tervetuloa mukaan!

Ohjelma

1. päivä

8.45	Ilmoittautuminen ja aamupala
9.00	Asiakassuhteiden hallinta ja johtaminen
	Johdatus asiakassuhteiden hallintaan ja johtamiseen
	• Asiakkuuden kolmiyhteys: asiakastytyväisyys, -uskollisuus, -kannattavuus • Aidon asiakaslähtöisyyden rakentaminen organisaatioon • Asiakaskannan analysointi ja strategiset valinnat
	Näkökulmia asiakasaktiiviteettien ohjaukseen
	• asiakkuuden elinkaari • myynnin volyymi • potentiaali • kannattavuus
	Asiakaskannattavuus asiakkuuksien johtamisen kulmakivenä
	• Kannattavat ja arvokkaat asiakkuudet • Asiakaskannattavuuden parantaminen käytännössä
	Asiakkuuden hoitomallit
	• Miten huomioida asiakkuuden luonne hoitomallin rakentamisessa? • Hoitomallien rakentaminen ja käyttöönotto
16.00	Ensimmäinen seminaaripäivä päättyy
2. päivä	
8.45	Ilmoittautuminen ja aamupala
9.00	Key Account Managementin kehittäminen omassa yrityksessä
	Asiakkuuksien johtaminen ja Key Account Management
	• Key Accountit ja asiakkuusportfolion johtaminen • Yksittäisten Key Accountien johtaminen
	Key Account Managementin kriittiset menestystekijät
	• Key Account – toiminnan tavoitteet • KAMin menestystekijöiden realisointiin liittyvät keinot ja toimintatavat
	Key Account Management -prosessin syventäminen
	• Key Account Management – prosessin syventämisen vaiheet • Vaihtoehtoisia organisoitumisia Key Account Managementiin • Raportoinnin hyödyntäminen Key Account Managementissä
	Key Account Management-toiminnan suunnitelmallinen kehittäminen
	• Avainasiakkuuden analysointi • Asiakaskohtaiset tavoitteet – millaisia toiminnallisia tavoitteita yksittäisille Key Accountille • Asiakkuuden syventäminen – lisää kasvua ja kannattavuutta • Vaikuttavat ja tehokkaat asiakaskohtaukset yksittäisten Key Accountien kanssa • Tavoitteista konkretiaan – miten rakennan KAM:ia tukevan toimintasuunnitelman
16.00	Tilaisuus päättyy
	Tarjoilut: Kahvit klo 8.45, 10.15 ja 14.00. Lounas klo 12.-12.45

Asiantuntijat

Mikko Mäntyneva
FT, KTL
MCS-Management Consulting Services Oy

Asiakaspalvelu

09 2286 0360
asiakaspalvelu@kauppakamarikauppa.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13–7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.