

Opleiding : Key Account Manager: winnende strategieën ontwikkelen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. ACM

Prijs : 1280 € V.B.



4,6 / 5

BEST

De KAM beheert een strategische activiteit voor een zeer klein aantal key account klanten. Hij of zij bundelt en coördineert de acties van de andere betrokkenen (pre-sales, experts, verkoop) bij deze klanten. Deze opleiding reikt je de sleutels aan om de uitdagingen van de rol van Key Account Manager aan te gaan.



Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De specifieke rol van de KAM begrijpen
- ✓ Uw bedrijf organiseren
- ✓ Je actiepunten kiezen
- ✓ Een strategische aanpak implementeren
- ✓ Ontwikkel je invloed intern en bij klanten
- ✓ Je team motiveren en managen

Doelgroep

KAM nieuwkomers, BU managers, sales managers, bedrijfsdirecteuren.

Voorafgaande vereisten

Ervaring met strategische verkoop aan key accounts. Kennis gelijkwaardig aan opleiding ref.GCO

DEELNEMERS

KAM nieuwkomers, BU managers, sales managers, bedrijfsdirecteuren.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring met strategische verkoop aan key accounts. Kennis gelijkwaardig aan opleiding ref.GCO

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Workshops, gebruik van hulpmiddelen, groepsdiscussies.

Leer methodes

Analyse van de situatie en problemen van elke deelnemer, individuele en groepsreflectie, gebruik van hulpmiddelen (matrices, SWOT, ondernemingsplan).

Opleidingsprogramma

1 Functie en rol van de KAM

- De KAM-functie.
- Zijn rol ten opzichte van de klant en het bedrijf.
- De strategische dimensie.
- De bestuurlijke dimensie.

Groepsdiscussie

Het delen van ervaringen over de rol van KAM en de visie van de functie.

2 Gebied 1: Je bedrijf organiseren

- Bepaal aan welke accounts je het eerst moet werken.
- Stel je potentiële criteria vast.
- Bepaal de waarschijnlijkheidsfactoren.
- De triggers kennen.
- Analyseer je portefeuille met behulp van de ABC-kruismatrix.

Praktisch werk

Identificeer je potentiële criteria en waarschijnlijkheidsfactoren. Stel een ABC-kruismatrix op van uw klantenportefeuille. Stel vast aan welke accounts en entiteiten u het eerst moet werken.

3 Gebied 2: een strategie voor accountpenetratie implementeren

- Gebruik de SWOT-matrix om jezelf te situeren.
- Identificeer de ingangspunten en het daaruit voortvloeiende actieplan.
- Flow Business" versus "Projecten".
- Definieer de taken van de verschillende betrokken partijen (verkoop, experts, pre-sales, enz.).
- Stel SMART-doelstellingen op.
- Identificeer de elementen die waarde creëren.
- Projecten samenbrengen om deals uit te breiden.

Praktisch werk

Stel een SWOT-matrix op en identificeer de waardecreërende elementen die specifiek zijn voor je bedrijfsactiviteit en producten/oplossingen.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

4 Gebied 3: Managen en motiveren

- Ontwikkel je invloed op de account en binnen je bedrijf.
- Leiderschap vergroten.
- Weet welke invloedbronnen je moet gebruiken.
- Creëer een teamgeest rond het project om de steun te versterken.
- Een persoonlijke managementstijl aannemen.
- Vermijden van belangenconflicten voor verkooppersoneel.
- De bronnen van werknemersmotivatie identificeren.

Praktisch werk

Zelfdiagnose van je beïnvloedingsvermogen. Het belang van leiderschap en de kracht van de groep begrijpen. Acties implementeren om teams te motiveren, gecoördineerd door de KAM.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 26 maa., 15 juni, 28 sep., 26 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 maa., 15 juni, 28 sep., 26 nov.