

230 ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для персонала, работающего с ключевыми — наиболее важными и крупными клиентами компании.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является формирование устойчивых навыков стратегического планирования и управления работой с ключевыми клиентами, а также предоставление участникам инструментов для эффективной реализации стратегических планов. Применение данных инструментов положительно сказывается на лояльности ключевых клиентов, стабильности и росте продаж наиболее крупным клиентам компании.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, влияющие на продажи ключевым клиентам
Роль ключевых клиентов в деятельности предприятия
Планирование работы с ключевыми клиентами
Информация о клиенте и ее использование в планировании работы
Долгосрочное планирование
Краткосрочное планирование
Развитие сотрудничества с ключевым клиентом
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 210 Стратегия продаж крупным корпоративным клиентам
- ✓ 221 Формирование партнерских отношений с клиентом
- ✓ 250 Подготовка и проведение презентаций
- ✓ 251 Эффективное выступление