



MANAGEMENT SKILL

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Key Account Manager: approfondite la conoscenza della vostra attività

A CHI SI RIVOLGE
Key Account Manager.

OBIETTIVI

Chiarire qual'è il campo d'azione del Key Account Manager. In questo corso apprenderete a scoprire i vantaggi che potete ricavare da un'organizzazione di Key Account Management. Determinare gli impatti di questo tipo d'organizzazione. Definire in modo preciso quali sono gli obiettivi e il ruolo di un Key Account Manager.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Individuare i bisogni del Key Account Management
- Riassumere gli impatti del Key Account Management
- Definire la missione e i 4 ruoli strategici di un Key Account Manager
- Determinare le diverse fasi dell'organizzazione del Key Account Management

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M205



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java