



MANAGEMENT SKILL

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Eliminare i cinque ostacoli principali alla propria efficacia

A CHI SI RIVOLGE

Key Account Managers. Key Account Directors. Sales managers.

OBIETTIVI

Posizionarsi in relazione a problemi spesso incontrati dal KAM. In questo corso apprenderete a valutare il vostro posizionamento, tra contraddizioni e paradossi. Identificare i vostri punti di forza e aree di miglioramento. Rafforzare il vostro potere di vendita attraverso la vostra capacità di innovare.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Il KAM, tra azione e analisi.
- Il KAM, gioco di squadra o lupo solitario.
- Essere un KAM: pensare fuori dagli schemi.
- Essere un KAM: saper anticipare.
- Essere un KAM: incoraggiare.

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



FRUIZIONE

6 mesi



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

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



CODICE CORSO

M209