

KAM & Annual Agreements

Απευθύνεται σε:

Δ/τές Πωλήσεων, Επιθεωρητές και Προϊστάμενους Πωλήσεων, Key Accounts Managers, Πωλητές, Αγοραστές, Category Managers, Trade Marketing Managers, και σε όσους θέλουν να αποκτήσουν άμεση εμπειρία στον χειρισμό των ετήσιων εμπορικών συμφωνιών.

Στοχεύει:

- Στην απόκτηση γνώσης και κατανόησης των συνθηκών λειτουργίας της αγοράς και ιδιαίτερα των Μεγάλων πελατών.
- Στην απόκτηση εμπειριών σε σχέση με:
 - Ανάλυση Τάσεων Αγοράς-Ανταγωνισμού
 - Στρατηγική Προσέγγισης
 - Αξιολόγηση-Κατηγοριοποίηση Πελατών
 - Ανάλυση - Profile Πελατών
- Στην ανάπτυξη και βελτίωση των ικανοτήτων διαπραγμάτευσης.
- Στην βελτίωση αξιολόγησης παραγόντων που επηρεάζουν μια επιτυχημένη εμπορική συμφωνία.
- Στην ανάπτυξη της φιλοσοφίας win-win για μια μακρόχρονη συνεργασία.
- Στην ανάπτυξη ικανοτήτων διαχείρισης
 - Προετοιμασία συμφωνιών
 - Παρακολούθηση πορείας συμφωνίας
 - Αξιολόγηση συμφωνιών

Δομή:

- Διάρκεια σεμιναρίου 2 ημέρες (16 ώρες)
- Πρακτική 90%, Θεωρία 10%
- Δύο Εισηγητές και τρεις administrators

Θεματική Παρουσίαση:

- Τάσεις Μεγάλων πελατών
- Ανάλυση Profile Μεγάλων πελατών
- Οργάνωση λειτουργίας Key Acc Manager
- Ανάπτυξη Ικανοτήτων Διαπραγμάτευσης
- Όροι Μιας Εμπορικής Συμφωνίας
- Ανάπτυξη Ικανοτήτων Επικοινωνίας

Προσομοίωση:

- 2 κατηγορίες προϊόντων
- 2 περιοχές/αγορές (Νότια και Βόρεια Ελλάδα)
- 2 business plans για κάθε κατηγορία προϊόντων
- 12 διαπραγματεύσεις για κλείσιμο ετήσιων συμφωνιών μεταξύ προμηθευτών και δικτύων.

Κατά τη διάρκεια της Προσομοίωσης...

Οι συμμετέχοντες θα κληθούν:

- Να λάβουν όλες τις αποφάσεις ενός σύγχρονου Key Acc Manager
- Να αναλύσουν την αγορά και τους ανταγωνιστές, βάσει των εταιρικών στοιχείων τους και των στοιχείων των πελατών.
- Να κατηγοριοποιήσουν πελάτες και να χαράξουν στρατηγικές προσέγγισης.
- Να κλείσουν εμπορικές συμφωνίες, συνδυάζοντας τις εταιρικές απαιτήσεις.
- Να εξασφαλίσουν με τις αποφάσεις τους την ομαλή και κερδοφόρα λειτουργία της εταιρείας τους καθώς και τη συνεργασία τους με τους Μεγάλους πελάτες.
- Να αναλύσουν τα εταιρικά στοιχεία και να προετοιμαστούν με βάση τους όρους της διαπραγμάτευσης.
- Να κλείσουν συμφωνίες μέσα στο πλαίσιο της εταιρικής τους στρατηγικής
- Να αξιολογήσουν την πορεία της συμφωνίας που έκλεισαν.
- Να αναγνωρίσουν τις ανάγκες και των δύο πλευρών και τα σημεία κοινού όφελους.

Και να δώσουν έμφαση:

- Στην βαρύτητα των ετήσιων συμφωνιών
- Δικτύων Διανομής / Προμηθευτών
- Στα Negotiation Skills των στελεχών
- Στην φιλοσοφία Win-Win και την καλλιέργεια του πνεύματος μακροχρόνιας συνεργασίας που εξασφαλίζουν επιτυχημένες συμφωνίες

23 Μαρτίου 2017

ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΑΤΟΜΟ: 500€