

A.10 Zarządzanie sprzedażą dla kluczowych Klientów (Key Account Management)		
1 Czas:	2 dni (około 10 godzin).	
2 Rodzaj kursu:	Zamknięte – szkolenie połączone z treningiem umiejętności. Kurs ten jest każdorazowo przystosowywany do specyfiki szkolonej grupy. Uczestnicy szkolenia zapoznają się z procesem sprzedaży przez pryzmat specyfiki własnej działalności. Także ćwiczenia i casey oparte są o przypadki, z którymi mogą się zetknąć w swojej pracy szkoleni.	
3 Uczestnicy kursu:	Kierownicy regionalni, managerowie produktów, przedstawiciele handlowi, doradcy, akwizytorzy, sprzedawcy.	
4 Ilość uczestników:	do 15 osób	
5 Cel:	Zapoznanie z najnowszymi rozwiązaniami stosowanymi w obsłudze kluczowych klientów, dostarczenie narzędzi ułatwiających współpracę z dużymi odbiorcami, poprawienie wzajemnych relacji, zwiększanie efektywności pracy pionu sprzedaży.	
6 Zakres tematyczny:	• Czym jest sprzedaż dla Kluczowych Klientów? • Kto jest Kluczowym Klientem (KK) • Czy system pracy z Kluczowymi Klientami jest potrzebny? • Rola sprzedawcy w sprzedaży dla KK • Proces sprzedaży dla KK – fazy • Różnice w sprzedaży dla KK i innych Klientów • Typy KK na rynku materiałów budowlanych, • Różnice w komunikacji z KK • Dlaczego rozmowy z KK są trudniejsze? • Model pracy z różnymi typami KK na rynku materiałów budowlanych • Gromadzenie informacji o KK • Wykorzystanie narzędzi ułatwiających gromadzenie i przetwarzanie danych o KK • Przygotowywanie scenariuszy i procedur działania z poszczególnymi typami KK • Planowanie celów w odniesieniu do poszczególnych KK • Plany długo i krótkoterminowe • Wartość Klienta w czasie • Rentowność klientów • Negocjacje z KK • Przygotowanie indywidualnych planów działania dla poszczególnych uczestników • Zarządzanie relacjami z klientami na własnym terytorium	
7 Korzyści:	Dostarczenie efektywnych narzędzi do pracy z Kluczowymi Klientami	
8 Usługa dodatkowa:	W koszt przeprowadzenia szkolenia wliczone jest przygotowanie raportu szczegółowo opisującego prace uczestników, opis casów oraz komentarz prowadzącego	
9 Termin:	Do uzgodnienia	
10 Miejsce:	Zaproponowane przez Klienta lub przez CDP (posiadamy bazę danych zweryfikowanych ośrodków szkoleniowo-wypoczynkowych)	
11 Prowadzący:	Paweł Kacprzak,	
12 Więcej informacji	Biuro@cdp-poland.com.pl	
13 Uwagi dodatkowe:	Podczas szkolenia uczestnicy pracują na przygotowanych casach. Elementem szkolenia jest odgrywanie nagrywanych na VHS scenek i późniejsza wspólna analiza zarejestrowanego procesu sprzedaży.	