

KEY ACCOUNT MANAGEMENT[®] RUNNING ACCOUNT TEAMS

”Att samordna mitt KAM-team, förankra kundstrategier och affärsplaner internt är minst lika viktigt som att jobba offensivt med mina stora kunder – det är först när alla som jobbar med kunden förstår varför och hur vi skall ge dem uppmärksamhet och leva upp till avtal som jag lyckats. Som Key-account manager har e-trainingen ”leda kundteam” fått mig att sätta upp en styrmodell för vårt interna arbete och jag har blivit riktigt duktig på att förankra kundplanen internt, inte minst till vår ledningsgrupp. Nu får jag de resurser som behövs för att öka affärerna med kunderna”

MÅLGRUPP

Du som är storkundssäljare (GAM, NAM, SAM), Key-account manager, inblandad i stora affärer och alla som säljer till koncernbolag med många dotterbolag och komplexa organisationer.

MÅL

Om du kunde få er organisation att helhjärtat leva upp till det som du lovat dina kunder och om du kunde få din ledningsgrupp att satsa de resurser du behövde för att utveckla dina kunder – vilka resultat skulle du kunna nå? Många KAM har berättat att det ofta är svårare att engagera den egna organisationen att ställa upp på att ge de viktigaste kunderna 100 % uppmärksamhet och att det interna belöningssystemet ofta sätter käppar i hjulet och gör det svårt att leverera attraktiva priser och villkor till viktiga kunder.

Denna training, att leda kundteam, ger dig de viktigaste verktygen för att få med din egen organisation i arbetet med kundplanen, leverera enligt avtal och att ställa upp på vad som krävs för att vinna nya affärer. Det är inte enkelt, men med de rätta verktygen kommer det att gå!

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Hur du engagerar ditt team och andra i kundplanen
- ✓ Hur du sätter KPI och mätal för er leverans & service
- ✓ Hur du sätter upp en intern styrmodell, governance, för att leda och samordna engagemanget med kunden
- ✓ Hur du förankrar, säljer in, kundplanen till din egen ledningsgrupp
- ✓ Hur du gör en säljpipeline och sätter värde på kundens affärspotential
- ✓ Hur du får din ledningsgrupp att ge dig de resurser du behöver
- ✓ Hur du rekryterar ditt kundteam
- ✓ Hur du kommunicerar med ditt kundteam
- ✓ Hur du planerar arbetet med kundplanen och ditt kundteam
- ✓ Hur du leder ditt kundteam, personligt ledarskap

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Rollen som KAM och den interna samordningen
- Att förstå era egna affärer, krav på lönsamhet och affärsstrategi
- Att analysera lönsamheten på kunden
- Att bestämma en kundstrategi utifrån ditt företags prioriteringar
- Hur du organiserar det interna arbetet
- Hur du skapar en intern styrmodell, governance
- Hur du bygger ett kundteam
- Hur du får ditt kundteam att samskapa kundplanen
- Hur du sätter upp mätetal för att utvärdera hur ni lever upp till avtal och kundlöfte
- Hur du förankrar kundplanen med din ledningsgrupp
- Hur du får din ledningsgrupp att ge dig de resurser du behöver

- Hur du kommunicerar med ditt kundteam
- Hur du skapar en säljpipeline och säljprognos
- Hur du gör en ledningspresentation av din kundplan och affärspotential
- Hur du leder ditt kundteam
- Hur du organiserar din kalender med blockade tider
- Boken "True stories, how to win business fast and safe" av Jens Edgren

Leda kundteam®, KAM del 2 e-training tar med uppgifter ca 16 timmar.

När du har klarat av alla uppgifter i trainingen och quizet får du ett fint Ny som säljare – introduktion till Lösningförsäljning® diplom och kursintyg.

SÄLJVERKTYG

✓ Mall för att analysera er lönsamhet på kunden

✓ Mall för styrmodell, governance

✓ Mall för kundplanen

✓ Mall för planering av de gemensamma interna aktiviteterna

✓ Mall för kommunikation med kundteamet

✓ Mall för presentation av kundplanen för ledningsgruppen

✓ Mall för att planera upp kalendern med blockade tider

✓ Pipeline-verktyg

FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶
Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ Social Selling ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ **KAM – Leda kundteam** ▶
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶
Virtuella säljpresentationer

FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



KEY ACCOUNT MANAGEMENT
RUNNING ACCOUNT TEAMS

OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Leda kundteam®, KAM del 2 e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Kunskap, action, reflektion (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och mallar, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer.

Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se