

# KEY ACCOUNT MANAGEMENT<sup>®</sup> STRATEGIC SALES



*"I min roll som storkundssäljare behöver jag kunna analysera och sälja till stora komplexa organisationer. Ofta är det många personer inblandade från kunden med olika behov och viljor, internationella dotterbolag och tydliga krav på ROI när de beställer. Jag möter inköpare som slutförhandlar och hård konkurrens från andra leverantörer. Framförallt behövde jag få en struktur i hur jag skall planera försäljningen och skapa de stora, banbrytande, affärerna. E-trainingen gav mig en metod att steg för steg bygga upp ett starkt business case och presentera för kundens beslutsgrupp. Jag har vunnit flera riktigt stora affärer med denna metod"*

## 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

Att kunna planera, genomföra och vinna de riktigt stora affärerna. Att kunna använda kundplaner och styrmodeller för att få mer ut av samarbetet med kunden och bygga upp relationerna med kundens toppledning.



# 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Kam-rollen, What great looks like
- ✓ Säljprocessen för strategisk försäljning
- ✓ Hur du väljer Kam-kunder
- ✓ Bygga en kundplan tillsammans med kunden
- ✓ Analysera dina affärer med kunden, var finns lönsamheten?
- ✓ Sätta upp en styrmodell, governance, med kunden
- ✓ Hitta nya affärer hos kunden
- ✓ Skapa värdeförslag, business case, för dina idéer
- ✓ Sälja in din plan till kundens ledning
- ✓ Mäta och följa upp KPI

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Rollen som strategisk säljare & KAM
- Varför kunderna vill ha en KAM
- De vanligaste orsakerna till att KAM-strategier lyckas och misslyckas
- Innehåll i en kundplan
- Analysera affärerna med kunden, var finns lönsamheten?
- Identifiera kundens beslutfattare och påverkare, kartläggning av värdekedjan
- Identifiera konkurrenter
- Välja konkurrensstrategier
- Bygga en kundplan tillsammans med kunden
- Hur du hittar nya affärer hos kunden, white space analysis
- Hur du säljer in kundplanen till kundens ledningsgrupp

- Hur du skapar en planering, årsklocka, tillsammans med kundens organisation
- Hur du skapar business case av dina affärsförslag
- Hur du sätter mål, sälj- och aktivitetsmål och följer upp resultatet
- Hur du sätter KPI och succékriterer
- Hur du kvalificerar affärer och väljer de som du kan vinna
- Boken "Co-Creative Selling" av Jens Edgren

Strategisk försäljning®, KAM del 1 e-training tar med uppgifter ca 16 timmar.

När du har klarat av alla uppgifter i trainingen och quizet får du ett fint Diplomerad "Solution Selling® KAM, del 1 Strategisk försäljning"-diplom och kursintyg.

## SÄLJVERKTYG

- ✓ Mall för val av kam-kunder
- ✓ Mall för utvärdering av lönsamhet
- ✓ Mall för styrmodell, governance
- ✓ Mall för kundplan, nyckelpersoner, konkurrens och nya affärer
- ✓ Mall för styrmodell, governance
- ✓ Mall för ledningspresentation
- ✓ Mall för årsklocka med aktiviteter
- ✓ Mall för business case & säljpitch
- ✓ Mall för att planera upp kalendern med blockade tider
- ✓ Pipeline-verktyg
- ✓ Säljkompassen

## 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  
STRATEGIC SALES

## OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Diplomerad Solution Selling KAM, del 1 Strategisk försäljning 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