

Key Account Management – salgstræning og salgspsykologi

Få succes med dit salg til virksomhedens største og vigtigste kunder ved at gøre din tilgang mere strategisk.

Få succes med dit salg til virksomhedens største og vigtigste kunder ved at gøre din tilgang mere strategisk.

Kursuspris

Ekskl. moms

DKK 9.895,00

Tilmelding



Kursusinfo

På kurset lærer du om

Salg er grundlaget for de fleste virksomheders eksistens. Derfor er det særligt vigtigt at arbejde systematisk med hele salgsprocessen i forhold til virksomhedens største og vigtigste kunder – eller dem, der har potentiale til at blive det.

Det betyder, at du skal lægge mere vægt på den langsigtede planlægning af salget. Det stiller krav til både opfølgning og salgsledelse.

Til gengæld betyder det, at du bliver i stand til at skabe bedre og mere realistiske resultater af værdi for både dig selv og din virksomhed. Og for kunderne!

På dette kursus får du værktøjer til at:

- Forstå kundernes købsadfærd og købsstrategi
- Arbejde med salgspsykologi i praksis
- Bygge bro mellem strategi og proces i salget
- Definere relevante KPI'er for salget
- Udarbejde langsigtet salgsplanlægning
- Lave kundesegmentering
- Arbejde med strategiske salgsmetodikker
- Forstå og bruge principperne Key Account Management og Customer Relationship Management
- Udarbejde en salgs- og kundeplan

Få et hurtigt overblik over forløbet

Hør Anders Nielsen, underviser ved IBC Kurser, fortælle om udbyttet ved at deltage i kurset Key Account Manager.

Dit og virksomhedens udbytte

På uddannelsen får du de nødvendige redskaber til at arbejde systematisk, professionelt og langsigtet med salg og salgsmål på især B2B-markedet.

Du lærer at håndtere det direkte salg såvel som salg via forhandlere ud fra metoder og modeller baseret på Key Account Management-principper (KAM).

Virksomheden får en strategisk platform for salget til Key Target og fastholdelsen af Key Accounts samt praktiske værktøjer til at udvikle de værdiskabende kundeforhold.

På uddannelsen får du:

- De nødvendige redskaber til at arbejde systematisk, professionelt og langsigtet med salg og salgsmål på især B2B-markedet
- Du kan etablere en KAM-funktion til at vedligeholde Key Accounts og finde Key Targets
- Du kan udarbejde en salgs- og marketingplan
- Du kender principperne bag salgsledelse
- Du kan segmentere kunder og emner samt tilpasse optimal salgadfærd ud fra det

-

Du kan tænke langsigtet salg og eksekvere planmæssigt

Tilrettelæggelse

Key Account Management er tilrettelagt som en kombination af teori og praksis ved brug af øvelser baseret på teorierne. Den er bygget op over to moduler med i alt fire undervisningsdage. Alle dage foregår på IBC Innovationsfabrikken i Kolding.

I et mix af oplæg og opgaver udfordres du også, så du med uddannelsen kan skabe grundlag for best practice udførelse i din hverdag med salg. Teorierne bliver integreret i din hverdag, så du får konkrete og brugbare værktøjer med hjem.

Målgruppe

Key Account Management er for dig, der arbejder med salg til virksomhedens største og vigtigste kunder, eller er på vej til det.

Uanset om du sælger direkte eller via kanaler, vil du få stærke værktøjer, du kan inddrage direkte i din hverdag.

Hold

24-08-2026

Key Account Management – salgstræning og salgspsykologi
Skamlingsvejen 32 6000 Kolding

4 dage

23-08-2027

Key Account Management – salgstræning og salgspsykologi
Skamlingsvejen 32 6000 Kolding

4 dage