

Warsztaty

KEY ACCOUNT MANAGEMENT



Oferta



Gnieźnieńska Agencja Rozwoju Gospodarczego Sp. z o.o.

ul. Rynek 10/1, 62-200 Gniezno

nr tel.: 061 426 45 34

e-mail: biuro@garg.pl,

www.garg.pl

1. Informacje podstawowe o szkoleniu

Szkolenie skierowane jest do aktywnych osób, które chcą podnieść swoje kwalifikacje, a tym samym chcą być bardziej konkurencyjne na dzisiejszym rynku pracy. Zachęcamy Państwa do skorzystania z bloku szkoleniowego dotyczącego nabycia praktycznych umiejętności, kwalifikacji cechujących profesjonalnych Key Account Management. Osoby uczestniczące w szkoleniu zapoznają się z różnymi strategiami rozmów handlowych oraz nabędą umiejętności zdobywania klienta. Ponadto uczestnicy szkolenia zostaną zapoznane również z różnymi typami osobowościowymi klientów oraz zostaną uświadomione o ich potencjale handlowym.

Ww. atuty przyszłego Key Account Management na pewno przyczynią się do jego konkurencyjności na rynku pracy.

Uczestnicy szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do aktywnych osób (preferowane wykształcenie wyższe), które chcą podnieść swoje kwalifikacje, a tym samym chcą być bardziej konkurencyjne na dzisiejszym rynku pracy. Zachęcamy do skorzystania z bloku szkoleniowego dotyczącego nabycia praktycznych umiejętności, kwalifikacji cechujących profesjonalnego Key Account Management.

Cel szkolenia:

Profesjonalne przygotowanie teoretyczne i praktyczne osób bezrobotnych do wykonywania zawodu Key Account Management. Szkolenie przyczyni się do podniesienia dotychczasowych kwalifikacji. Każda osoba, która ukończy szkolenie bez problemu znajdzie zatrudnienie lub samozatrudnienie.

Celem szkolenia jest pogłębienie wiedzy i doskonalenie umiejętności z zakresu budowania odpowiednich relacji z klientami strategicznymi, stosowania skutecznych technik negocjacyjnych doskonalenia obsługi klientów kluczowych oraz planowania i zarządzania klientami.

Umiejętności jakie zdobędą uczestnicy podczas szkolenia:

Proponowane przez nas szkolenie obejmuje wykłady oraz szereg ćwiczeń z zakresu umiejętności praktycznych Key Account Management. Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczne i teoretyczne umiejętności w szczególności z następujących obszarów tematycznych:

- ✓ Obsługa kluczowych klientów,
- ✓ Strategia pracy z klientem,
- ✓ Plan zarządzania kluczowymi klientami,
- ✓ Negocjacje,

- ✓ Manipulacja w negocjacjach.

Metodologia prowadzenia szkolenia:

- ✓ Wykład,
- ✓ Ćwiczenia,
- ✓ Case study,
- ✓ Gry symulacyjne,
- ✓ Burza mózgów,
- ✓ Dyskusja moderowana,
- ✓ Odgrywanie ról.

Materiały szkoleniowe

- ✓ Prezentacja,
- ✓ Materiał źródłowy,
- ✓ Materiały pomocnicze dla uczestników.

Forma prowadzenia szkolenia:

Szkolenie dotyczące Key Account Management będzie prowadzone w formie:

- wykładu – 2 godzin (32%),
- warsztatów – 14 godzin (68%).

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie będzie trwało 16 godzin lekcyjnych (2 dni robocze) dla jednej grupy szkoleniowej.

2. Harmonogram realizacji szkolenia**Dzień pierwszy**

Temat	Zakres tematyczny	Liczba godzin	Forma zajęć
Obsługa kluczowych klientów	• Badanie potrzeb klienta	1,0	wykład
	• Badanie potrzeb klienta	1,0	warsztaty
	• Strategia pracy z Klientem	3,0	warsztaty
	• Psychologia Klienta	2,0	warsztaty
	• ustalenie standardów obsługi klientów	1,0	warsztaty
Razem:		8,0	

Dzień drugi

Temat	Zakres tematyczny	Liczba godzin	Forma zajęć
Negocjacje	<ul style="list-style-type: none">Plan zarządzania kluczowymi klientami	2,0	warsztaty
	<ul style="list-style-type: none">Przebieg procesu negocjacyjnego	2,0	warsztaty
	<ul style="list-style-type: none">Manipulacja w negocjacjach	1,0	wykład
	<ul style="list-style-type: none">Cechy dobrego Key Account Management	2,0	warsztaty
	<ul style="list-style-type: none">Autoprezentacja	1,0	warsztaty
Razem:		8,0	

3. Informacje o kadrze prowadzącej szkolenie

Do przeprowadzenia szkolenia oddelegowana zostanie kadra Gnieźnieńskiej Agencji Rozwoju Gospodarczego Sp. z o. o. Oddelegowani pracownicy GARG Sp. z o.o. to profesjonalni i kompetentni eksperci, którzy specjalizują się w różnych dziedzinach dotyczących przedsiębiorczości (między innymi: z zarządzania, marketingu, jakości, itp.). Każdy z trenerów posiada wykształcenie wyższe kierunkowe oraz co najmniej 2-letnie doświadczenie zawodowe w dziedzinie związanej ze świadczonymi usługami szkoleniowymi.