

Veiksmīgs darbs ar svarīgākajiem klientiem

Dalībnieki:

Vadītāji un pieredzējušākie darbinieki, kuri ir atbildīgi par darbu ar uzņēmuma svarīgākajiem klientiem (key accounts) organizēšanu un veikšanu

Mērķis:

Dot dalībniekiem metodes un instrumentus darba ar svarīgākajiem klientiem plānošanai un veikšanai, veidojot konkrētai situācijai piemērotu sadarbības modeli

Metodika:

Aktīvs darbs, analizējot sadarbību ar saviem svarīgākajiem klientiem, apgūstot metodes klientu attiecību plānošanai un vadīšanai

Sagatavošanās

Paņemt līdzi uz semināru visu pieejamo informāciju par vismaz vienu esošu vai potenciāli nozīmīgu klientu

“
Lielie klienti ir lieli riski un nozīmīgie ieguvumi!
”



Nozīmīgākās tēmas:

Svarīgāko klientu menedžera loma un uzdevumi

- darba ar svarīgākajiem klientiem nozīmīgums
- Key Account menedžera būtiskākie uzdevumi
- sadarbības veicināšana sava uzņēmuma iekšienē

MI-KAM modelis darbam ar svarīgākajiem klientiem

- kā apzināt svarīgāko klientu lomu uzņēmuma darbībā
- svarīgāko klientu izvēles principi
- sistēmas veidošana darbam ar svarīgākajiem klientiem

Būtiskā informācija svarīgāko klientu menedžeru darbā

- globālās informācijas nozīme
- sava informētības līmeņa paaugstināšanas metodes
- kā izvērtēt sava uzņēmuma piedāvājumu un klientu potenciālu

Ilgtermiņa plānošanas pamatprincipi

- mērķu izvirzīšana darbam ar konkrētu klientu
- stratēģiju veidi, to izstrāde un pielietošana
- sadarbības attīstība un padziļināšana

Īstermiņa plāns darbam ar Key Account

- efektīva komunikācija un pārrunu process
- gaismas signālu metode ikdienas darbību noteikšanai
- sadarbības pasākumu plānošana

Plāns darbam ar nozīmīgu klientu (key account)