

Mērķtiecīgs darbs ar ATSLĒGAS klientiem

Dalībnieki:

Vadītāji un pieredzējušākie darbinieki, kuri plāno, organizē un veic darbu ar uzņēmuma nozīmīgākajiem klientiem (key accounts)

Mērķis:

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

Metodika:

Aktīvs darbs, analizējot sadarbību ar saviem atslēgas klientiem, apgūstot metodes klientu attiecību plānošanai un mērķtiecīgākai 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:

Lielo klientu menedžera loma un uzdevumi

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

MI-KAM modelis darbam ar atslēgas klientiem

- kā novērtēt atslēgas klienta biznesa potenciālu
- atslēgas klientu izvēles pamatprincipi
- sistēmas veidošana darbam ar atslēgas klientiem

Būtiskā informācija svarīgāko klientu menedžeru darbā

- globālās informācijas ietekme uz sadarbību ar atslēgas klientu
- Metodes sava informētības līmeņa paaugstināšanai
- kā izvērtēt sava uzņēmuma piedāvājuma atbilstību atslēgas klientam

Ilgtermiņa plānošanas pamatprincipi

- mērķu izvirzīšana darbam ar konkrētu atslēgas klientu
- stratēģiju veidi darbā ar atslēgas klientiem
- iespējas sadarbības ar nozīmīgu klientu padziļināšana

Īstermiņa plāns darbam ar Key Account

- gaismas signālu metodes pielietošana ikdienas situācijas novērtēšanai un taktikas izvēlei
- sadarbības pasākumu ar atslēgas klientu plānošana
- efektīva komunikācija un pārrunu process

Plāns darbam ar atslēgas klientu (key account)