

Il parco clienti è una componente essenziale del valore di una società. Particolarmente importanti sono in genere alcuni Key-Accounts, che acquisiscono la maggior parte dei prodotti e dei servizi di una società. Assicurano una quota importante del fatturato e quindi dovete prestare loro particolare attenzione.

Imparerete a mantenere e prendervi cura correttamente dei vostri Key-Accounts. Oltre agli strumenti di analisi imparerete come fidelizzare i clienti.

Voraussetzungen

nessuno

Preis pro Teilnehmer

EUR 900,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Hinweise

Version:

Seminarinhalte

1 giorno

* Analisi dei Clienti:

- Come riconosco i miei Key-Accounts?
- Modi per presentare il proprio portfolio

* Fidelizzazione del cliente:

- Di quali servizi di fiducia hanno bisogno i miei Key-Accounts?
- Raccogliere informazioni sui Key-Accounts
- Modi per stabilire i contatti
- Metodi di fidelizzazione
- Punti di contatto

2 giorno

* Metodi per assicurare la qualità:

- Momenti di verità
- Ciclo di assistenza

* Pianificazione delle attività:

- Impostare le giuste attività tramite l'analisi dei clienti
- Accordarsi su attività utili ad entrambi
- Controllo di efficacia

Consigli sul metodo

Svilupperete insieme un piano di attuazione per il vostro Key-Account System.

In questo seminario è compresa una unità di sera.

