

主要客戶管理



在規劃過程中，重點客戶經理需要有一個明確的，及時的和動態的方法來，不僅為當前，還為將來作好準備。本課程提供了一個洞察到關鍵的戰略和業務流程，以及為銷售原則，這將使代表的重要性認識不足，取得正確的戰略。

1日

目標

- 本課程的目的當然是為了幫助學員建立自己的關鍵賬戶技能，使他們能夠實現一個持續的，長期和更有利可圖的關鍵賬戶關係。

對象

- 保持關鍵帳戶或裝備與新的技能和方法以留住主要客戶的新工作人員，防止他們被其他同業搶走

詳情

- 形勢分析
- 透過思考、計劃、營運目標及發展措施來準備策略
- 執行、計劃及戶口滲透
- 理解市場的運作過程
- 管理買家關係
- 設計及提出成功的建議
- 學習如何發展長遠關係
- 理解個人戶口的行為及動機
- 查明並把握銷售機會

授課模式

演講及經驗分享

地點

國際認可認證有限公司訓練中心