



# Key Account Manager KAM, grundkurs

## Vinnande kundrelationer

Hur blir du bäst på att ta hand om de viktigaste kunderna? Utmaningen för många KAM-säljare är att gå *från* att fokusera på att sälja *till* att arbeta långsiktigt för att säkerställa en vinnande kundrelation.

Bengt Gejrot ger dig i denna Key Account Manager utbildning en kunskapsplattform samt strategiska planeringsverktyg som hjälper dig att uppnå ett modernt och professionellt KAM-arbete. Genom en DISC-baserad säljstilsanalys får du insikt om hur du själv påverkar kundens köpbeteende. Utbildningen vänder sig till alla säljare som önskar en grundkurs i att arbeta med företagets nyckelkunder.

### DISC®-säljstilsanalys

Din individuella säljstilsanalys bygger på DISC-modellen som beskriver olika beteendestilars fördelar och utmaningar. Analysen är konkret utformad för de olika situationer som vi ställs inför i säljprocessen.

### Agenda

- Definiera nyckelkunder
- Strategiska planeringsverktyg
- KAM-processen
- Min säljstil
- Vinnande relationer
- Att påverka beslutsfattare
- Anpassad försäljning

”När det är resultatet som räknas”

### EQP Success Program®

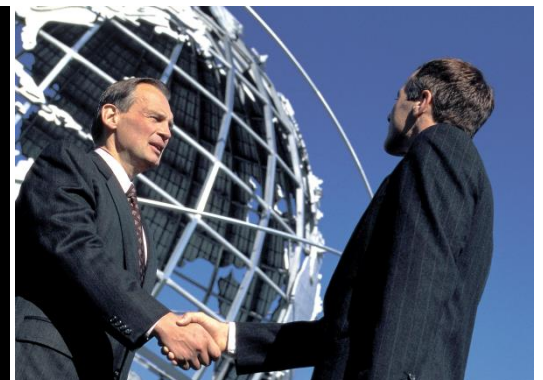
En utbildning utan ett handlingsprogram är enligt vårt sätt att se det ingen riktig utbildning. EQP Success Program® är ett unikt webbaserat verktyg som förlänger din utbildning med åtta veckor. Under denna period arbetar du aktivt med att bryta och byta vanor för att nå uppsatta mål. När du bokar en öppen utbildning hos oss ingår alltid EQP Success Program®.



### Föreläsare Bengt Gejrot

Bengts pedagogik bygger på humor, tempo och massor av praktiska exempel som verkligen engagerar åhörarna. Bengt har 25 års erfarenhet inom försäljning och utbildar idag inom områdena försäljning, säljledning, Key Account Management och affärsmannaskap. Bengt är även författare till boken ”Att sälja kunskap och förtroende” (EQP förlag, 2012).

<b>Omfattning</b>	2 dagar
<b>Pris</b>	Enligt offert
<b>Datum</b>	Enligt överenskommelse
<b>Plats</b>	Enligt överenskommelse
<b>Ingår</b>	Dokumentation, DISC-analys, EQP Success Program®, kursintyg, lunch samt för- och eftermiddagsfika
<b>Anmälan</b>	Görs på <a href="http://eqp.se">eqp.se</a> eller ring 018-34 92 80



EQP Business School är ett av landets ledande utbildningsföretag inom försäljning, kundservice, ledarskap, presentation och motivation. Vårt mål är att varje utbildning ska vara av absolut bästa kvalitet. Deltagarnas resultat för står alltid i fokus. Besök oss på [www.eqp.se](http://www.eqp.se) för mer information.

