



MANAGEMENT SKILL

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Analizzare con successo il proprio cliente strategico

A CHI SI RIVOLGE
Key Account Manager.

OBIETTIVI
Acquisire e mantenere una conoscenza approfondita del cliente. In questo corso apprenderete a raccogliere efficacemente tutte le informazioni utili per il Key Account Management. Realizzare matrici SWOT in modo pertinente e utile.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Tre consigli e quattro campi d'azione per un'analisi efficace
- Approfondire l'analisi della concorrenza
- Le due matrici SWOT del Key Account Manager

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M206



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java