



MANAGEMENT SKILL

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Individuare la posta in gioco dell'Account Business Plan

A CHI SI RIVOLGE

Key Account Managers. Key Account Directors. Sales managers.

OBIETTIVI

Ottimizzare il vostro rapporto con il cliente utilizzando l'Account Business Plan. In questo corso apprenderete a valutare l'efficacia della vostra relazione con il cliente

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Definire lo scopo e i vantaggi di un Account Business Plan.
- Utilizzare metodi efficaci per costruire un Account Business Plan.
- Misurare l'efficacia della vostra relazione con il cliente.
- Ottimizzare il vostro rapporto con il cliente utilizzando l'Account Business Plan.

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

M207



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