



## MANAGEMENT SKILL KEY ACCOUNT MANAGEMENT

### *Gestire l'implementazione della soluzione*

#### A CHI SI RIVOLGE

Key Account Managers. Key Account Directors. Sales managers.

#### OBIETTIVI

Gestire un progetto di team per attuare un piano d'azione. In questo corso apprenderete a mobilitare e sviluppare la cooperazione all'interno del team. Mantenere questa mobilitazione ed evitare il conflitto

#### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Comprendere il ruolo di responsabile del processo di implementazione del piano d'azione.
- Organizzare l'attuazione e la mobilitazione del team.
- Sviluppare la cooperazione tra i membri del team.
- Gestire efficacemente gli aspetti umani a lungo termine.

### 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**

M208



### **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