

Fokus auf Top-Kunden

Seminarangebot

Offenes Seminar oder Inhouse-Veranstaltung

Zielsetzung

Dieses zweitägige Seminar richtet sich an Mitarbeiter des Vertriebs, die eigenverantwortlich ein Team steuern oder ein Gebiet bearbeiten müssen.

Sie werden in die Lage versetzt, Ihren Kundenstamm wertanalytisch zu analysieren, praxiserprobte Instrumente und Methoden kennen zu lernen und diese auf Ihr Unternehmen bezogen anzuwenden.

Referent

Maria E. Schmidt – Senior-Beraterin und Coach für Marketing und Vertrieb



Themen

- Kundenwert – Prognosen mit Mehrwert
- Kunden nach ihrer Wertigkeit segmentieren
- Kundenbindung und Kundenentwicklung
 - Key Account Management
 - Global Account Management
 - Kundenteam
- Kundenentwicklungsplanung mit und ohne CRM-System

Ort, Termin, Teilnahmegebühr

Detaillierte Information erhalten Sie auf Anforderung unter ms@boa.de