

Accountmanagement PDF

M. Kempeneers



Profieldeel



Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.



DOWNLOAD PDF

Schrijver: M. Kempeneers
ISBN-10: 9789037243994
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 4724 KB

OMSCHRIJVING

Accountmanagement 1e druk is een boek van M. Kempeneers uitgegeven bij Edu'Actief. ISBN 9789037243994 Met de methode Scoren.info word je opgeleid voor een breed en boeiend vakgebied. Van Commercieel medewerker tot Junior accountmanager, Vestigingsmanager groothandel, Assistent-manager internationale handel, Intercedent en Contactcenter medewerker. Allemaal functies die vallen onder commerciële werkzaamheden, maar hun eigen specialisatie kennen. Als (junior) accountmanager bouw je een duurzame relatie met je klant op door planmatig te werken aan een partnerschap met de klant. Doe je dat goed, dan vertalen je inspanningen zich in klantloyaliteit en winstgevende groei. Je voert verschillende situatietudies uit om te weten wat er speelt in de markt en een accountanalyse geeft je inzicht in de klant. Deze informatie gebruik je in het proces van accountplanning, waarin je een accountplan opstelt. Een plan met concrete doelen en een strategie die moeten leiden tot een succesvolle en duurzame relatie met de klant.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor een aantal klanten van je bedrijf of organisatie. Je denkt met deze klanten ('accounts') mee en investeert op ...

Tijdens de ISBW-opleiding Sales- & Accountmanagement krijg je op zeer praktijkgerichte wijze inzicht in hoe je jouw markt kunt beïnvloeden, motiveren en overtuigen.

Verbeke en Nagy onderstrepen in 'Adaptief en strategisch accountmanagement' het belang om bij de selectie van key accounts ook naar de strategische bijdrage van de ...

ACCOUNTMANAGEMENT

[Lees verder...](#)