

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

ACCOUNT MANAGER

ALS VERTROUWD ADVISEUR DE KLANT MET RAAD EN DAAD BIJSTAAN

OMSCHRIJVING

Introductie

De opleiding duurt 1 jaar met 1 lesmoment per week van 18u30 tot 22u.

Syntra West Kortrijk

Les op woensdagavond

Start op 18 september 2019

Omschrijving

Verkopen is anders geworden: harde concurrentie en veeleisende consumenten maken het niet makkelijk om potentiële klanten binnen te halen. Daar is heel wat meer voor nodig dan de *juiste looks of een vlotte babbel*. Het vraagt om een andere aanpak, je hebt andere verantwoordelijkheden en vaardigheden nodig dan een verkoper op de binnendienst.

Account managers moeten zich inleven in de klant. Ze moeten een vertrouwd adviseur zijn, een consultant die de klant met raad en daad bijstaat. Enkel wie beschikt over sterke commerciële én de juiste persoonlijke vaardigheden, is in staat bestellingen succesvol af te ronden.

Ook jij kunt deze vaardigheden aanleren en commercieel succes boeken! Tijdens de praktijkgerichte opleiding account manager professionaliseer je je verder in het commerciële gebeuren. Je wordt er gevormd tot een adviseur die de klant de juiste verkoopondersteuning biedt om tot een win-winsituatie te komen. Deze cursus is gegarandeerd de start van een mooie carrière!

Voor wie is deze opleiding bestemd?

- Je hebt al ervaring als verkoper/verkoopster, commercieel bediende binnendienst en je hebt nu de mogelijkheid om als account manager in buitendienst een loopbaan uit te bouwen.
- Elke persoon of vertegenwoordiger die accounts bezoekt (zowel B2B als B2C) om de dienstverlening van het bedrijf te verkopen.

Toelatingsvoorwaarden

- Of je hebt de Syntra opleiding 'Sales assistant' met succes gevolgd
- Of je hebt 3 jaar ervaring in een commerciële functie
- Of je bent afgestudeerd in de studierichting kantoor / handel

Indien je niet voldoet aan deze toelatingsvoorwaarden kan je door middel van een motiverend schrijven, eventueel gekoppeld aan een intakegesprek, alsnog toegelaten worden tot de opleiding.

PROGRAMMA

- **Marketing (28 uur)**
 - Product/klantenmatrix en promotiematrix
 - Soorten koopgedrag
 - Markten- en segmentenmarketing
 - Soorten klantengroepen
 - Prijspositionering en de prijsvoorwaarden
- **Commerciële communicatie (36 uur)**
 - Soorten communicatie 'the first impression makes it all': wat betekent dit voor jou, je bedrijf en wat is de perceptie?
 - Segmentatie van de doelgroep en doelgericht communiceren
 - Behoeften, verwachtingen van je account vertalen naar de organisatie

- **Communicatieproces top-down, down-up (vertical en horizontaal)**
- **Situationele verkoopondersteuning (indirecte of doorverkoop) (36 uur)**
 - **Situationeel coachen**
 - **Evaluatiegesprekken, bijsturingsgesprekken**
 - **Opvolging**
 - **Account- en timemanagement**
- **Diversen (32 uur)**
 - **Trends en tendenzen**
 - **Beursverkoop**
 - **Vergadertechnieken**
 - **Efficiënt netwerken**
 - **Powerpointpresentatie opmaken**