

KURSUS BEVIS



DANSKE
SÆLGERE

Per Bjørner Sørensen

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

17.11.99 - 19.11.99

Kurset indeholder:

- Key Account Managerens særlige forhold
- Kundernes krav til fremtidens Key Account Management
- Strategiske mål og muligheder med Key Account Management
- Strategisk Key Account Management analyse
- Udvikling af nye og bestående Key Accounts taktikker og værktøjer indenfor planlægning, styring og salgsteknik og psykologi
- Key Account Managerens styring af virksomhedsinterne forhold
- Personprofil
- Key Account Manageren som sin egen træner
- Personlig handlingsplan til videre udvikling

København den 19.11.99

Jens Neustrup
Jens Neustrup Simonsen
Landsformand

John Gudbrandsen
John Gudbrandsen
Adm. direktør

[Signature]
Instruktør