

MAXIMAAL
[TWAALF]
DEELNEMERS

2016

Advanced



AccountManagement**FMCG**

een must voor iedere sales professional



Account Management FMCG – Advanced

Waarom deze leergang?

Je bent al enkele jaren werkzaam als senior- of key accountmanager. Je bent klaar voor extra verdieping van je vak. Misschien geef je al leiding aan anderen. Je wilt actief bijdragen aan de ontwikkeling van je accounts. Je bent toe aan het groeien van transactioneel accountmanagement naar meer **strategische samenwerking**. De vraag die je bezig houdt is: *“Hoe kunnen wij samen met het account meer waarde toevoegen aan de categorie?”* Dat vraagt een brede focus op de samenwerking en jullie rol in de categorie. Dat vraagt ook ‘leiding nemen’ in het salesproces. Zowel naar de externe- als de interne klant. In de leergang Account Management FMCG Advanced besteden we aandacht *hoe* dit te doen. Kortom, hoe breng je jezelf, je eigen organisatie en de bijbehorende resultaten met de klant naar de ‘next level’?



Doelstelling Account Management FMCG – Advanced.

Het ontwikkelen van talentvolle en ambitieuze (senior) Account Managers die daardoor zowel intern als extern leiding kunnen geven aan een verdere verdieping van de klantrelatie en manier van samenwerken, waardoor de bedrijfsresultaten kunnen worden gemaximaliseerd.

Programma Account Management FMCG – Advanced.

Dag 1: Customer Focus.



Onderwerpen:

- ✓ Van transactionele - naar strategische samenwerking
- ✓ Hoe ‘leadership’ te nemen in deze ontwikkeling?
- ✓ Welke leiderschapsvaardigheden zijn hiervoor nodig?
- ✓ Nieuw gedrag ontdekken en inzetten
- ✓ De visie van een expert
- ✓ Mijn actieplan

Dag 2: Positionering naar retailers.



Onderwerpen:

- ✓ De ‘Why, How en What’ van jouw organisatie
- ✓ Mijn eigen ‘Why’
- ✓ Wat voegen wij toe aan de categorie?
- ✓ Welke competenties heb ik (wij) verder te ontwikkelen?
- ✓ Mijn actieplan

Account Management FMCG – Advanced

Dag 3: Van vertellen naar betrekken.



Onderwerpen:

- ✓ Story telling
- ✓ Hoe betrek ik de ander in mijn boodschap?
- ✓ Hoe werkt 'impact en overtuigingskracht'?
- ✓ Welke kennis en vaardigheden zijn hiervoor nodig?
- ✓ Nieuw gedrag ontdekken en proberen
- ✓ Mijn actieplan

Dag 4: Sales leadership.



Onderwerpen:

- ✓ Emotionele Intelligentie in sales
- ✓ De logische niveaus in sales leadership
- ✓ Hoe neem ik anderen mee in mijn visie?
- ✓ Welke kennis en vaardigheden zijn hiervoor nodig?
- ✓ Nieuw gedrag ontdekken en proberen
- ✓ Mijn actieplan

Dag 5: Strategisch onderhandelen.



Onderwerpen:

- ✓ Wat is strategisch onderhandelen
- ✓ Machtsbalans en hoe deze te beïnvloeden
- ✓ Onderhandelingsstrategieën
- ✓ Ontwikkelen van 'What if' scenario's
- ✓ Welke kennis en vaardigheden zijn hiervoor nodig?
- ✓ Nieuw gedrag ontdekken en proberen
- ✓ Mijn actieplan

Datum	Onderwerp
Vrijdag 15 april 2016	Customer Focus
Vrijdag 26 april 2016	Positionering naar retailers
Donderdag 19 mei 2016	Van vertellen naar betrekken
Vrijdag 17 juni 2016	Sales Leadership
Vrijdag 24 juni 2016	Strategisch onderhandelen en certificering

Account Management FMCG – Advanced

Aantal deelnemers?

Om een intensieve begeleiding van de deelnemers te kunnen garanderen is de groepsgrootte vastgesteld op **maximaal twaalf deelnemers**. Inschrijving vindt plaats op basis van moment van aanmelding.

Wat levert het op?

Door uw (Senior) Account Managers deze leergang aan te bieden zullen zij met meer kennis, kunde en overtuigingskracht de leiding kunnen nemen in het intensiveren en ontwikkelen van bestaande en nieuwe klantrelaties. Zowel extern als in de interne organisatie.

Uw investering.

De investering voor deze leergang Account Management FMCG - Advanced bedraagt € 2.995,-- ex BTW. Voor locaties en vergaderarrangement wordt € 295,-- ex BTW in rekening gebracht.

Wat bieden wij?

- ✓ Begeleiding door twee professionele en ervaren praktijk trainers
- ✓ Inzet van trainingsacteur
- ✓ Gastsprekers/experts uit retail - FMCG
- ✓ Goede mix tussen theorie en praktijk
- ✓ Intervisie sessies tussen de trainingsdagen door
- ✓ Inspirerende locaties
- ✓ Optimaal betrekken van de leidinggevende bij de leergang

Trainers:

De leergang Account Management FMCG wordt verzorgd en uitgevoerd door Henk Janssen en Mark van Beek. Beiden zijn in staat om hun jarenlange praktijkervaring op toegankelijke, praktische en enthousiaste wijze over te brengen op de deelnemers. Meer informatie over beide trainers op de website.

Meer weten? Kijk ook op onze website www.accountmanagementfmcg.nl

Zij gingen u voor: Bakkersland – Bayer – Beiersdorf – Coty Benelux – Duvel Moortgat - Go-Tan - H.J.Heinz – Ferrero –Fortuin Dockum – GlaxoSmithKline – Groentehof – Hak – Haribo – Intersnack – Intertaste – Kimberley-Clark – Lutèce – Nutricia – Koninklijke Peijnenburg – Vemedia – Vrumona – Yakult –Queens Vis – Scandinavian Tobacco Group – L’Oreal – Storck – Verkade – Tivall.