

MAXIMAAL
[TWAALF]
DEELNEMERS

2016 Practitioner



AccountManagementFMCG
een must voor iedere sales professional



Account Management FMCG – Practitioner

Waarom deze leergang?

Je hebt de overstap gemaakt naar sales en bent verantwoordelijk voor een aantal accounts. Maar wat houdt dat dan in? ***Want verkopen is een vak!*** Wat moet je goed kunnen? Welke nieuwe competenties en skills heb je dan te ontwikkelen? Deze praktische opleiding voorziet in de behoefte van professionele Account Managers die werken met retailers in zowel het Food-, Drug- als Pharmacykanaal en die zich verder op professionele wijze willen ontwikkelen. Gericht op het aanleren van specifieke accountmanagement skills en gesprekstechnieken. In deze opleiding komen zowel kennis, vaardigheden als persoonlijke ontwikkeling aan bod.



Doelstelling Account Management FMCG – Practitioner.

Het ontwikkelen van talentvolle en ambitieuze Account Managers die daardoor het optimale resultaat uit de samenwerking met hun retailers weten te halen.

Programma Account Management FMCG – Practitioner

Dag 1: Accountmanagement Basics.



Onderwerpen:

- ✓ Verkopen is een vak
- ✓ Wat doet een Account Manager
- ✓ Accountplan op 1 A-viertje
- ✓ Inspelen op de belangen van een formule
- ✓ Elevator pitch
- ✓ Mijn actieplan

Dag 2: Gesprekstechnieken.



Onderwerpen:

- ✓ De effectieve opening
- ✓ LSD = Luisteren, Samenvatten en Doorvragen
- ✓ Up- en downchuncken
- ✓ Trainen van technieken
- ✓ Mijn actieplan

Account Management FMCG – Practitioner

Dag 3: Inzetten van overtuigingskracht.



Onderwerpen:

- ✓ Hoe overtuig je de category manager?
- ✓ Het account gesprek met Impact
- ✓ De SOEP-structuur
- ✓ Van propositie naar message house
- ✓ Trainen van technieken
- ✓ Mijn actieplan

Dag 4: Omgaan met weerstand.



Onderwerpen:

- ✓ Wat is weerstand?
- ✓ Inzetten van je MODO
- ✓ Effectieve communicatiestijlen
- ✓ Omgaan met instrumentele en frustratie agressie
- ✓ Trainen van technieken
- ✓ Mijn actieplan

Dag 5 en 6: Onderhandelen.



Onderwerpen:

- ✓ Voorbereiding op een onderhandeling
- ✓ Onderhandelingstechnieken en tactieken
- ✓ Een positieve 'nee'
- ✓ 'Dirty tricks' herkennen en pareren
- ✓ Trainen van technieken
- ✓ Mijn actieplan

Datum	Onderwerp
Woensdag 6 april 2016	Accountmanagement basics
Woensdag 20 april 2016	Gesprekstechnieken
Woensdag 18 mei 2016	Inzetten van overtuigingskracht
Woensdag 15 juni 2016	Omgaan met weerstand
Dinsdag 28 juni 2016	Onderhandelen deel 1
Woensdag 29 juni 2016	Onderhandelen deel 2 en certificering

Account Management FMCG – Practitioner

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 u op?

Door uw Account Managers deze leergang aan te bieden zullen zij met meer kennis, kunde en overtuigingskracht effectiever zijn in het realiseren van de accountdoelstellingen. Een investering die zich dubbel en dwars terugverdient. Rekent u maar uit wat het u oplevert indien uw Account Manager 0,2% extra bespaart, juist wel die ene SKU laat opnemen en het rendement van de promoties met 1% weet te verbeteren!

Uw investering.

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

Dit is inclusief:

- ❖ Begeleiding door twee professionele en ervaren praktijk trainers
- ❖ Inzet van trainingsacteurs
- ❖ Gastsprekers/experts uit retail - FMCG
- ❖ 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.