

## Курс «Эффективная работа с ключевыми клиентами»



Астана, Казахстан

Целью курса является формирование устойчивых навыков стратегического планирования работы с ключевыми клиентами, а также предоставление участникам инструментов для эффективной реализации стратегических планов.

### Содержание

Роль ключевых клиентов в деятельности компании  
 Значение ключевых клиентов для работы компании  
 Внешние признаки клиента, позволяющие считать его ключевым  
 Классификация ключевых клиентов  
 Планирование работы с ключевыми клиентами  
 Особенности работы с ключевыми клиентами  
 Философия работы с ключевыми клиентами  
 Основные задачи менеджера по работе с ключевыми клиентами  
 Основные этапы планирования работы с ключевыми клиентами  
 Модель работы с ключевыми клиентами  
 Информация о клиенте и ее использование в планировании работы  
 Оценка условий, в которых работает ключевой клиент  
 Анализ состава «закупочного комитета» ключевого клиента  
 Оценка отношения «закупочного комитета» ключевого клиента к предложению компании  
 Анализ алгоритмов принятия решений «закупочным комитетом» ключевого клиента  
 Анализ конкурентоспособности предложений компании  
 Составление SWOT анализа сотрудничества с ключевым клиентом  
 Разработка стратегического направления в работе с ключевым клиентом  
 Долгосрочное планирование  
 Оценка состояния «исходной базы работы» с ключевым клиентом  
 Постановка целей в работе с ключевым клиентом  
 Выбор ключевых мероприятий по улучшению состояния «исходной базы работы»  
 Выбор стратегии, направленной на достижение поставленных целей  
 Разработка мероприятий для реализации избранной стратегии  
 Краткосрочное планирование  
 Разработка стратегии взаимодействий с различными подразделениями ключевых клиентов  
 Разработка стратегии проведения переговоров «один на один» и с «закупочным комитетом»  
 Методы влияния на результаты переговоров с «закупочным комитетом» ключевого клиента  
 Развитие сотрудничества с ключевым клиентом  
 Основные факторы, влияющие на развитие сотрудничества с ключевым клиентом  
 Составление альтернативных планов работы с ключевым клиентом  
 Методы формирования барьеров для входа конкурентов к ключевым клиентам  
 Звоните нам прямо сейчас и получите более детальную информацию по данному курсу!

---

Цена: **25 000** ₸

Тип объявления:  
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

**Баталова Раиса**

**8(775)9299959**