

Gestão Estratégica de Contas

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: repensar, reorganizar ferramentas, redefinir linhas orientadoras e revitalizar a abordagem aos maiores e/ou mais valiosos clientes, permitindo uma resposta ao mercado, bem como um constante ajuste das estruturas e das pessoas às exigências internas e externas às organizações.

Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- Criar uma estratégia comercial para as tipologias de contas;
- Identificar Estratégias e táticas de acordo com a tipologia da conta comercial;
- Elaborar uma estratégia comercial/ marketing/ comunicação.

Destinatários

Este Curso destina-se a Gestores, Diretores e Responsáveis de Vendas e Marketing, Especialistas em Áreas de Desenvolvimento de Negócio, Gestores de Contas Globais ou Internacionais e Colaboradores com papéis-chave no suporte a decisões.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - Criar uma Estratégia Adequada para uma Gestão de Contas Orientada ao Sucesso

Módulo II - Estratégias e Táticas para uma Rápida Conquista de 'Quota de Cliente' e 'Quota de Mercado'

Módulo III - Encontrar Mecanismos de Defesa para Reter Contas Estratégicas

Módulo IV - Requisitos de CRM (o que é preciso saber e acompanhar) para Contas Mais Complexas

Módulo V - Estratégias para Melhorar Proveitos