

14 – 15 marca 2019 r.

WARSZAWA



NOWOCZESNY KEY ACCOUNT MANAGEMENT

O SZKOLENIU:

Najważniejszymi zagadnieniami poruszonymi na szkoleniu będzie **obszar związany z wyborem kryteriów mających doprowadzić do klasyfikacji najważniejszych klientów** dla organizacji oraz prezentacja **niezbędnych narzędzi pracy wykorzystywanych w praktyce** na stanowisku KAM'a. Na szkoleniu zostaną zaprezentowane **najlepsze, praktyczne wskazówki dotyczące warsztatu pracy w KAM**. Szkolenie ma charakter „Best practise”.

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:

Oprócz najbardziej praktycznych narzędzi pracy, będzie również możliwość sprawdzenia poziomu swoich kompetencji – tych najbardziej potrzebnych i niezbędnych na stanowisku KAM'a. Wartością dodaną szkolenia jest sylwetka trenera, który będąc **zawodowym negocjatorem, praktykiem, jako pierwszy w Polsce przeprowadził naukowe badania dotyczące środowiska pracy Key Account Managerów jak i Kupców reprezentujących kanał nowoczesny (ang. Modern Trade)**. Przekazana wiedza ma tylko i wyłącznie praktyczny charakter i jest do zastosowania w każdym dziale Key Accounts na całym Świecie.

PROWADZĄCY:

Krzysztof Kałucki

socjolog, certyfikowany trener sprzedaży, aktywny negocjator,
od ponad 19 lat w Sprzedaży

**Autor pierwszej w Polsce książki związanej
z pracą na stanowisku KAM – „Key Account Manager”**

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji **szkolenia zamkniętego**

Prosimy o kontakt: Tel. 22 651 80 75, e-mail: info@certge.pl

INNE TEMATY SZKOLEŃ ZAMKNIĘTYCH:

**TECHNIKI NEGOCJACYJNE JAKICH NIE ZNACIE
PSYCHOLOGIA KOMUNIKACJI W NEGOCJACJACH**

PROGRAM SZKOLENIA

MODUŁ 1. CO TO ZNACZY KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- ♦ Historia Key Account Management na Świecie i w Polsce
- ♦ Badania dotyczące KAM na Świecie i w Polsce
- ♦ Co to znaczy Kluczowy Klient ?
- ♦ Kryteria wyboru najważniejszych klientów
- ♦ Dlaczego kliencie odchodzą ?

MODUŁ 2. KEY ACCOUNT MANAGER OBECNIE

- ♦ Proces kształtowania się Działu KAM
- ♦ Dział Key Accounts w strukturach organizacji handlowej
- ♦ Co to znaczy zarządzać na stanowisku KAM'a
- ♦ Jak zostać KAM'em ?
- ♦ Program „mentoringu” i „shadowingu”
- ♦ Kompetencje na stanowisku KAM'a
- ♦ Różnica w pracy na stanowisku KAM'a ASM'a
- ♦ Schody kariery zawodowej i możliwości promocji w Działach KAM
- ♦ Praca indywidualna versus konieczność współpracy z innymi działami
- ♦ Metody pracy grupowej

MODUŁ 3. NARZĘDZIA PRACY DLA KEY ACCOUNT MANAGERA

- ♦ Obszar kompetencji twardych
- ♦ Świadomość biznesowa na stanowisku KAM'a
- ♦ Estymacja i planowanie “od dołu”
- ♦ Sprzedawać czy negocjować – różnice w procesach
- ♦ Przewaga dobrego przygotowania do negocjacji (technika 6W) nad znajomością 123 technik perswazji
- ♦ Praca na współczynnikach biznesowych (udziały rynkowe, regionalizacja, poziomy dystrybucji, OOS)
- ♦ Praca na parametrach finansowych (ROI, marża, narzut)
- ♦ Podejmowanie decyzji ; syndrom “Zosi Samosi “ w pracy KAM'a
- ♦ Odpowiedzialność za rekomendacje
- ♦ BATNA nie tylko w negocjacjach
- ♦ Jak stawiać i rewidować cele (SMART) ?
- ♦ Prezentacja – zasady przygotowania i prowadzenia
- ♦ “Tabela zmiennych” – bezpieczeństwo pracy KAM'a
- ♦ Obszar kompetencji miękkich
- ♦ Czy KAM powinien znać swoich klientów ?
- ♦ Współpraca z różnymi osobowościami (dopasować się czy walczyć?)
- ♦ Krótko o Analizie Transakcyjnej
- ♦ Elementy Inteligencji emocjonalnej w pracy KAM'

MODUŁ 4. ROLA KOMUNIKACJI EFEKTYWNEJ

- ♦ Dlaczego większość spotkań jest bezwartościowa ?
- ♦ Nauka praktycznego zadawania pytań i umiejętności słuchania
- ♦ „MOM” jako niezbędne narzędzie pracy KAM'a w komunikacji z Kupcem (i odwrotnie)

MODUŁ 5. ROLA EMOCJI W PRACY KEY ACCOUNT MANAGERA

- ♦ Dlaczego osoba Kupca budzi tak wiele emocji ?
- ♦ Wszystkie drogi mogą prowadzić do konfliktu „Koło Moora”

PROWADZĄCY:**Krzysztof Kałucki**

socjolog, certyfikowany trener sprzedaży, aktywny negocjator. Od ponad 19 lat w Sprzedaży. Zarządzał zespołami sprzedażowymi oraz pracował na samodzielnych stanowiskach w firmach ogólnopolskich, europejskich oraz globalnych korporacjach. Posiada doświadczenie w pracy z każdym kanałem sprzedaży, w tym od 18 lat bezpośrednio związany z kanałem Modern Trade. Spędził ponad tysiąc godzin na bezpośrednich negocjacjach z sieciami krajowymi i międzynarodowymi. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku socjologia. W roku 2011 ukończył MBA w Polskiej Akademii Nauk w kooperacji z Vienna Institute for International Economic Studies. Ukończył także Akademię Trenerów Sprzedaży. Zainteresowania zawodowe: etyka biznesu, negocjacje z naciskiem na elementy perswazji oraz manipulacji, komunikacja w życiu i w biznesie. **Autor pierwszej w Polsce książki związanej z pracą na stanowisku KAM – „Key Account Manager”, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015**

ORGANIZATOR

Certified Global Education Sp. z o.o. jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jak i branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełnianie potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowujemy w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej. Jest dla nas niezwykle ważne aby być postrzeganym przez naszych klientów przez pryzmat najwyższej jakości usług i prestiżu. Właśnie dzięki prestiżowi oraz temu, że jesteśmy całkowicie niezależną i neutralną instytucją, możemy liczyć na wsparcie projekty, którzy pełnią kluczowe role w swoich dziedzinach.

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji **szkolenia zamkniętego**.

Prosimy o kontakt

e-mail: info@certge.pl

Tel. 22 651 80 75, kom 604 152 181

ROZKŁAD ZAJĘĆ:

9:30 Rozpoczęcie I dnia

9:00 Rozpoczęcie II dnia

10:30 Przerwa kawowa

12:30 – 13:15 Obiad

15:00 Przerwa kawowa

17:00 Zakończenie szkolenia I dnia

16:00 Zakończenie szkolenia II dnia

KONTAKT:

e-mail: info@certge.pl

Kom: 604 152 181, Tel. 22 651 80 75

Fax. 22 203 40 52

NOWOCZESNY KEY ACCOUNT MANAGEMENT**14 – 15 marca 2019 Warszawa****C0930**

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

E-mail:

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

E-mail:

DANE DO FAKTURY

Firma:

NIP: Ulica:

Kod pocztowy: Miejscowość:

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa*

i akceptuję je.

Data: Podpis:

Tel.: E-mail:

OSOBA DO KONTAKTU

- PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

E-mail:

Komu jeszcze, Pani / Pana zdaniem, możemy przestać informacje o tym wydarzeniu

Imię i nazwisko:

Stanowisko/Dział:

Tel.: Fax:

E-mail:

Prosimy o pisemne poinformowanie administratora bazy danych (faxem 22 230 40 52 lub drogą e-mailową: info@certge.pl) w przypadku, gdy nie życzą sobie Państwo otrzymywania tego typu informacji.

**WARUNKI UCZESTNICTWA,
 KOSZT UDZIAŁU PRZY ZGŁOSZENIU SIĘ:**

Do 27.02.2019	Od 28.02.2019
1595 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 300 PLN	1895 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, dokumentację, obiad podczas szkolenia, przerwy kawowe.
 Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych.
 Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych.

Data: Podpis:

Płatność na podstawie proformy lub faktury VAT na konto
PKO Bank Polski S.A.: 08 1440 1387 0000 0000 1495 2551

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

Data.....Podpis:.....