



KAM-työskentely

KAM-konseptin valmennuksemme käsittelevät laajasti avainasiakkuuksien määrittämistä, asiakashoitosuunnitelmien laatimista ja käytännön työkalujen valintaa sekä asiakasvuorovaikutuksen johtamista pitkäjänteisesti sekä avainasiakastyöskentelyyn että asiakkuuksien johtamisen näkökulmasta. Key Account Management -konseptimme on kehitetty yhteistyössä sveitsiläisen St. Gallenin yliopiston kanssa.

Valmennuspäivien työskentelymuotoina ovat alustukset, keskustelut, ryhmätehtävät ja tilanneharjoitukset, joiden avulla myyjä saa keinot tehdä myyntityötään entistä systemaattisemmin ja tuloksellisemmin. Valmennuspäivien aikana osallistuja laatii henkilökohtaisen toimintasuunnitelman oman myyntityönsä tehostamiseksi. Lisäksi asioiden käytäntöön viemistä tuetaan syventävillä verkko-oppimistehtävillä, ja osallistujalla on käytössään Mercuri Online -verkkokirjaston sisältö eri businesssteemoista koko ohjelman ajan.

Mistä KAM-toiminnassa on kyse?

Key Account Management, Strategic Account Management, Global Account Management jne. - tällä yrityksen kasvun kannalta oleellisen tärkeällä toiminnolla on monta nimeä. Kysymys on toimintatavoista ja menetelmistä kuinka merkittävimpiä asiakkuuksia kasvatetaan asiakkaalle arvoa tuottavasti.

Tärkeimpien asiakkuuksien johtamisesta on tehtävissä yrityksen keskeinen kilpailuetu - tämä edellyttää systemaattista KAM-toimintojen kehittämiskonseptia ja avainhenkilöiden valmentamista. [Lue ja tutustu tästä lisää Key Account Management -ajattelustamme.](#)

”Menestyvissä yrityksissä ja

myyntiorganisaatioissa
avainasiakastyöskentelyllä on oma
myyntiprosessinsa. Vastuuhenkilöt
työskentelevät systemaattisesti ja
suunnitelmallisesti asiakkuuksittain –
menestyksen takaa näkemyksellisyys ja
tiimimyynti.”

- Mercuri Sales Excellence 2016

KAM-TYÖSKENTELYN OHJELMAT



Tehokas
avainasiakastyöskentely

[LUE LISÄÄ](#)



Asiakkuuden johtaminen

[LUE LISÄÄ](#)



Ketjutyöskentelyn
kehittämisohjelma KAM-
ohjelma

[LUE LISÄÄ](#)

Mercuri International auttaa vuosittain yli 50 maassa toimivia yrityksiä saavuttamaan myynnin huippuosaamisen. Palvelemme asiakkaitamme paikallisesti ja maailmanlaajuisesti räätälöidyillä ratkaisuille sekä alan osaamisella. Kasvatamme asiakkaidemme tulosta tarjoamalla työkaluja ja prosesseja erilaisiin myynnin kehitystarpeisiin.

[LUE LISÄÄ](#)

Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)