

Key Account Management



Förutom "stora affärer" kräver Key Account Management stort engagemang, såväl organisatorisk som operativt. Rätt relationer kan ge fantastiska resultat, men bara genom en stark och strukturerad process för att hantera relationerna.

Att verkligen lyckas med Key Account Management har blivit en allt mer komplex uppgift och samtidigt en allt viktigare faktor för att säkra god tillväxt. Därför har Mercuri International och St. Gallens Universitet i Schweiz tillsammans utvecklat en komplett Key Account Management-metodik som innefattar:

- Införandet av ett system för Key Account Management inom företaget
- Företagsanpassning med KAM-perspektiv
- Utveckla vinnande strategier och taktiker för Key Account Managers
- Utveckla SMART-mål
- KAM-planering med kontinuerlig uppföljning
- Insikt i hur kundens beslutsteam tänker och resonerar
- Vikten av tillgång till information och förmågan att omvandla informationen till meningsfylld och lättillgängliga företagsfakta
- Key Account-lösningar
- Effektiva KAM-team

Vår kraftfulla, heltäckande och affärsmässiga modell hanterar Key Account Management för business-to-business på det nationella, internationella och globala planet för små, mellanstora och stora organisationer.

Läs mer om hur vi kan jobba skräddarsytt med din

organisation inom försäljning:

SKRÄDDARSYDDA LÖSNINGAR

Gå en KAM-utbildning via vårt öppna utbildningsprogram:

LÄS MER OM KAM-UTBILDNINGEN

MERCURI international

Mercuri International gör det varje år möjligt för företag i över 50 länder att bli mer effektiva när det kommer till försäljning och ledarskap. Vi arbetar såväl lokalt som globalt och erbjuder våra kunder både kundanpassade lösningar och branschexpertis. Vi låter resultat växa genom människor och ger er de verktyg och processer som krävs för att ni ska kunna tackla era försäljningsutmaningar.

[LÄS MER](#)

ANVÄNDBARA LÄNKAR

[Data- och](#)

[integritetspolicy](#)

FÖLJ OSS

[f](#) [in](#)

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

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