



## MANAGEMENT SKILL KEY ACCOUNT MANAGEMENT

### ***Eliminare i cinque ostacoli principali alla propria efficacia***

#### *A CHI SI RIVOLGE*

Key Account Managers. Key Account Directors. Sales managers.

#### *OBIETTIVI*

Posizionarsi in relazione a problemi spesso incontrati dal KAM. In questo corso apprenderete a valutare il vostro posizionamento, tra contraddizioni e paradossi. Identificare i vostri punti di forza e aree di miglioramento. Rafforzare il vostro potere di vendita attraverso la vostra capacità di innovare.

#### *LINGUE DISPONIBILI:*



## CONTENUTI

- Il KAM, tra azione e analisi.
- Il KAM, gioco di squadra o lupo solitario.
- Essere un KAM: pensare fuori dagli schemi.
- Essere un KAM: saper anticipare.
- Essere un KAM: incoraggiare.

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

---

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



### **DURATA**

30 minuti



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **CODICE CORSO**

M209