

„Das Strategische Verkaufen war bereits extrem hilfreich für meine täglichen Vertriebsaufgaben. Doch LAMP hat mein Kunden-Management komplett verändert. Eine echte Bereicherung!“

ACCOUNT MANAGER, ELEKTRONIK

LAMP ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- Überraschungen, die durch den Verlust von strategischen Kunden entstehen, zu vermeiden.
- Bereichsübergreifend im Unternehmen zusammenzuarbeiten, um das Gesamtpotential der strategischen Kunden auszuschöpfen.
- Sich vom reinen Lieferanten zum vertrauenswürdigen Partner und Berater Ihrer Key Accounts zu entwickeln.
- Die Beziehungen zu strategischen Kunden trotz Ausscheiden von Verkäufern oder wichtigen Kundenkontakten weiterhin sicherzustellen.
- Die Abwanderung von Key Accounts zu verhindern.
- Management-Zielvorgaben hinsichtlich Account-Wachstums sicher zu erreichen.
- Kunden-Profitabilität zu steigern.

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Jedes Mitglied Ihrer Organisation, das in das Account Management involviert ist: Vertrieb, Vertriebsleitung, Vertriebsunterstützung, Geschäftsführung sowie Kundendienst.

Jeder Mitarbeiter von Abteilungen, die eine anhaltende Geschäftsbeziehung mit strategischen Kunden hat, kann dadurch zur Verbesserung der Kundenbeziehung beitragen.

ZUSAMMENFASSUNG

Large Account Management Process (LAMP) liefert eine Methode zum erfolgreichen Auf- und Ausbau strategischer Beziehungen zu Ihren wichtigsten Kunden.

LARGE ACCOUNT
MANAGEMENT
PROCESS

LARGE ACCOUNT
MANAGEMENT PROCESS

YOUR NEXT STEP.

Large Account Management Process

LARGE ACCOUNT MANAGEMENT PROCESS

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

„Vom Verkäufer zum zuverlässigen, vertrauensvollen Partner.“ LAMP verbessert die Beziehung zwischen Kauf- und Verkaufsorganisation, denn beide Seiten sprechen eine gemeinsame Sprache.

Es stellt die Herausforderungen des Kunden und nicht die Produkte in den Mittelpunkt. Dadurch reduzieren sich Preissensibilität und Wettbewerbsdruck für Ihr Unternehmen. Der Nutzen des LAMP-Prozesses liegt in der objektiven Betrachtungsweise von Account Strategie, Investitionen und Umsatzplanungen.

Wie wird LAMP umgesetzt? Das Key Account Team entwickelt einen langfristigen Plan (1-3 Jahre), das sogenannte Gold Sheet. Dieses bildet die Anleitung für eine bereichsübergreifende, nachhaltige Zusammenarbeit zur erfolgreichen Koordination der Verkaufsaktivitäten in Ihrem Unternehmen.

Dies erfolgt gemeinsam mit und zum Nutzen Ihres Kunden. LAMP analysiert zuerst die aktuelle Position Ihres Unternehmens beim Kunden (Ist-Situation), um eine gemeinsame Vorstellung zwischen der Kauf- und der Verkaufsorganisation zu entwickeln.

Im nächsten Schritt wird ein spezifischer Strategieplan, bestehend aus Ziel-, Investitions und Umsatzplan zum Ausbau der Key Account Beziehung entwickelt, der auch die effektive Zuteilung von Ressourcen berücksichtigt. Daraus leitet sich ein maßgeschneiderter Aktionsplan zu den wichtigsten Projekten, Support-Programmen und fehlenden Informationen ab.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

LAMP ermöglicht Ihrem Vertrieb:

- Den aktuellen Status der Geschäftsbeziehung zu analysieren, um Unstimmigkeiten aufzudecken und eine gemeinsame Beziehungsstrategie mit den Kunden zu entwickeln.
- Eigene Vertriebsmitarbeiter mit ihren Kontakten in der Kundenorganisation in Einklang zu bringen. Dies verbessert die Kommunikation und die Zusammenarbeit, auch wenn sich Schlüsselpositionen und Beziehungen ändern.
- Zu lernen, klar definierte Ziele mit messbaren Ergebnissen für Verkaufsaktivitäten und Kundenbeziehung zu entwickeln.

LEADING TO GROWTH.

LAMP ermöglicht Vertriebsleitung und Geschäftsführung:

- Mehrjahrespläne für die Verwaltung von strategischen Kunden zu dokumentieren. („einfache, transparente Information“)
- Stabile & weitreichende Beziehungen mit Key Accounts zu entwickeln. Dies erhöht die Kundenbindung sowie Stabilität und Wachstum.
- Begrenzte Ressourcen effektiver zu verteilen.
- Geschäftsbereiche von großen Kundenorganisationen zu erkennen und in sinnvolle, handhabbare Segmente aufzuteilen.



NÄCHSTES SEMINAR

Machen Sie den nächsten Schritt: Die Seminare und Workshops der MHIGLOBAL.ACADEMY vermitteln Ihnen praxisnahes Vertriebswissen aus zahlreichen Themengebieten. Die nächsten Termine finden Sie online unter WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY.

SCHNELL & EINFACH BUCHEN:

QR CODE SCANNEN UND SEMINAR ONLINE BUCHEN



Finden Sie für Ihren NEXT STEP das perfekte Training auf WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an emea.academy@mhiglobal.com senden.



Strategisches Verkaufen

Strategisches Verkaufen / Advanced Concepts für Strategisches Verkaufen / Strategisches Verkaufen Coaching / Strategisches Verkaufen Trichter Management / Negotiate Success



Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen / Advanced Concepts für Konzeptorientiertes Verkaufen / Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching / Executive Impact / Securing Strategic Appointments



Large Account Management Process (LAMP)

Large Account Management Process



PSS Professionell Verkaufen

PSS Professionell Verkaufen / Erfolgreich Verhandeln im Verkauf / Effektives Coaching im Verkauf