

## **Kursplan Account Manager**

### **Kapitel 1: Introduktion till Account Management**

- Vad är Account Management?
- Betydelsen av arbetsrollen i företaget

### **Kapitel 2: Ekonomisk förståelse och affärsmodeller**

- Förståelse för kundens ekonomi och affärsmodeller
- Lönsamhetsberäkningar
- Prissättning och kostnadsstrategier

### **Kapitel 3: Kundanalys och segmentering**

- Identifiera och kategorisera nyckelkunder
- Behovsanalys: Att förstå kundens perspektiv
- Segmenteringstekniker och verktyg

### **Kapitel 4: Strategisk planering och mål**

- Sätta strategiska mål för
- Utveckla en handlingsplan för nyckelkunder
- Mätning av prestation och framgång

### **Kapitel 5: Bygga och upprätthålla relationer**

- Bygga långsiktiga relationer
- Kommunikationstekniker och lyssnarskills
- Att hantera konflikter och förhandlingar

### **Kapitel 6: Försäljningsstrategier och metoder**

- Försäljningsmetoder för nyckelkunder
- CRM-system
- Att skapa värdeerbjudanden