

Cómo elaborar un plan de cliente



Desarrolla una propuesta de Plan de Acción adaptada a cada distribuidor para impulsar el crecimiento de tus ventas en tus cuentas clave

- 28 de enero Online.

Online

- De 12:00h a 12:45h

Objetivos de este webinar

- Aportar metodología para desarrollar un plan de cliente individualizado para cada una de las cuentas claves de tu empresa, con el objetivo de crear relaciones duraderas que impulsen el crecimiento de tus ventas.

Dirigido a

Fabricantes de Gran Consumo de las áreas comerciales

Compartiremos contigo

- Por qué un buen Plan de Cliente te ayuda a crecer
- Metodología para desarrollar un Plan de Cliente individualizado por cuenta clave
 - Cómo enmarcar los objetivos de una cuenta en el Plan Comercial
 - Cómo diagnosticar la oportunidad comercial en un cliente
 - Desarrollo del plan de acción:
 - Fijación de objetivos medibles
 - Despliegue de acciones y palancas a activar
 - Recursos necesarios
 - Medición de resultados y planes de corrección

Queremos escucharte

Durante el webinar abriremos un canal para preguntas que responderemos a lo largo de la sesión y también te informaremos de los contactos adecuados en AECOC para las dudas que puedas tener sobre la temática tratada.

Formadores AECOC



Maite Echeverría
Resp. Customer
Mgmt.