Strid & CO

Empati säljer

DIPLOM

Daniel Cenaki

För genomförande av utbildning:

KAM - Key Account Manager

Innehåll:

Syfte och mål med rollen som KAM • En beskrivning av rollen som KAM • KAM-organisation • KAM-grupp • Så arbetar en KAM framgångsrikt • Så ska KAM undvika att arbeta • Olika faser i KAM-arbetet • KAM best practices • Utmaningar som en KAM måste hantera • Hur KAM kan utveckla sig själv i sin yrkesroll • Hur en ny KAM kan förbättra sig • Hur en erfaren KAM kan förbättra sig • Hur en mycket senior KAM kan förbättra sig • Hur KAM bibehåller sin motivation • Hur KAM ökar omsättningen • Tips och råd baserade på empiriskt framgångsrikt KAM-arbete • Hur olika marknadsfaser påverkar hur KAM arbetar • Livet som KAM - från första arbetsveckan till erfaren storkunds-KAM

Utbildningsansvarig: Björn Strid

Examinator: Björn Strid

UTFÄRDAT: 2026-10-29

diploma

AUKTORISERAT UTBILDNINGSFÖRETAG