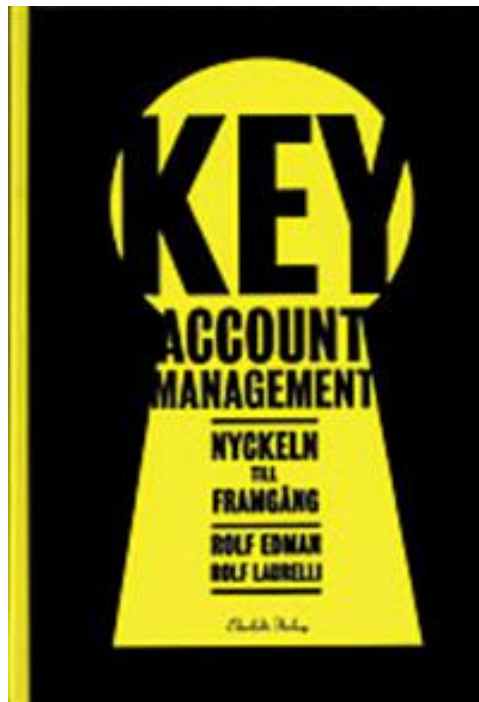


Key Account Management. Nyckeln till framgång Rolf Laurelli Edamn



Ladda ner PDF

De flesta företag satsar enorma summor på att knyta nyckelkunder till sig som står för en betydande del av företagets intäkter. Att förlora dessa kunder är ofta förödande. Det finns ett tanke- och arbetssätt som minimerar risken för att detta sker: Key Account Management!

Den övergripande strategin för Key Account Management (KAM) är att arbeta med utgångspunkt från kundens organisation och struktur. Ledning och samordning av kundkontakterna anförtros en person: Key Account Managern.

Boken Key Account Management – Nyckeln till framgång är den första boken som ger en noggrann beskrivning av KAM och visar hur du som Key Account Manager bygger upp nära relationer till dina nyckelkunder, lägger upp strategier och upprättar marknadsplaner. KAM involverar många led i företaget och boken riktar sig främst till dig som är VD, marknads- eller försäljningschef eller säljare.

Författarna, Rolf Laurelli och Rolf Edman, är båda verksamma vid Svenska Konsulthuset. Rolf Laurelli är en av landets mest erfarna sälj- och affärsexperten och tillika förbundsordförande i Säljarnas Riksförbund. Rolf Edman har erfarenhet av att arbeta som Key Account Manager i ett säljföretag där han var ansvarig för nyckelkunders inköp. Som konsult är han inriktad på organisations- och ledarskapsutveckling samt affärsmannaskap.

Ladda ner gratis Key Account Management. Nyckeln till framgång gratis bok PDF Kindle

Forfatter: Rolf. Laurelli Edamn

Antall sider: 128

ISBN: 9789188594754
Format: PDF
Filstorrelse: 14.69 Mb
Ladda ner på 15 sekunder