



Ace! Management Partners

Training • Coaching • Consulting • Interim Management



Den Haag • Amsterdam • Den Bosch • Rotterdam
Zwolle • Utrecht • Arnhem • Amersfoort • Breda
Eindhoven • Maastricht • Brussel • Antwerpen

Incompany Training New Business Top 500 Bedrijven



Ace! trainers investeren permanent in vakkennis en zijn daardoor trendzettend in:

- Accountmanagement en acquisitie
- Burn-out preventie
- Call centers, inbound en outbound
- Commerciële slagkracht
- Communicatievaardigheden
- Competentiemodellen
- HRM en personeelsmanagement
- Internet als commerciële tool
- Management en leiding geven
- Marketing en webmarketing
- Persoonlijke effectiviteit
- Productmanagement
- Projectmanagement
- Salesmanagement
- Train de trainer
- Verkoopvaardigheden

Pullacquisitie accountmanagement - PAMA® new business top 500 bedrijven

Training	Pullacquisitie accountmanagement - PAMA® new business top 500 bedrijven
Categorie	Accountmanagement
Soort training	Incompany groepstraining, meerdaags
Duur	3 dag(en)
Investering	€ 5175,- excl. BTW per groep
Opvolgdag	Vast onderdeel van het programma, 1 opvolgdag na 2-3 maanden, € 1325,- excl. BTW
Doelgroep	Medewerkers en managers sales
Trainingsfocus	Ontwikkelen mindset, aanleren vaardigheden en werkwijze
Interactie	40% theorie, 30% oefening en 30% eigen praktijk
Opmerking	Inclusief intake interview, maatwerk aanpassingen en managementrapportage

In de PAMA® systematiek (permanent acquisitieproces marketing en accountmanagement) wordt een marketing- en accountmanagementmodel gepresenteerd dat zowel door accountmanagers als marketingmedewerkers in de dagelijkse praktijk kan worden gehanteerd en dat zorgt voor:

- Focusverlegging van pushacquisitie naar pullacquisitie bij bestaande en nieuwe klanten
- Een constante instroom van nieuwe prospects op 3 niveaus:
 1. Interesse in het bedrijf, het product en de materie
 2. Interesse in het product en de materie
 3. Interesse in de materie
- Upgrading van prospects naar een hoger niveau met korte en lange termijn resultaten

In de training *Pullacquisitie accountmanagement - PAMA® new business top 500 bedrijven* komen de volgende onderwerpen aan de orde:

Deel 1 - Pullacquisitie

- Tendens: van verkoopprocessen naar koopprocessen
- 4 acquisitiestrategieën:
 - Farming: lopende opdrachten
 - Farming: bestaande klanten
 - Hunting: nieuwe klanten
 - Hunting: nieuwe product-marktcombinaties
- Inleiding in de PAMA-systematiek, van push naar pull
- Bronnen en middelen voor acquisitie
- Keuzes en benodigde kennis bij realisatie van new business:
 - Marktsegmenten
 - Klanttypen
 - Producten
 - Product-marktcombinaties
 - Concurrentiedruk (5 forces model)
- SWOT-analyse huidige acquisitie
- Onderdelen PAMA acquisitie:
 - Meer controle over acquisitieresponse
 - 3 niveaus van contactpersonen:
 - Directie en board
 - Management en MT
 - Operationeel
 - 3 niveaus van reactie:
 - Hoge drempel: interesse in het bedrijf, het product en de materie
 - Middel drempel: interesse in het product en de materie
 - Lage drempel: Interesse in de materie
 - 3 doelstellingen per marketing- of acquisitie-uiting
 - PAMA acquisitie in 3x3x3:
 - 3 niveaus contactpersonen
 - 3 reactieniveaus
 - 3 doelstellingen per marketing- of acquisitie-uiting
 - AIVA-formule (aandacht, interesse, verlangen, actie)
 - Vertaalde USP's als marketing header

- Contactmomenten met doelgroepen:
 - Primair
 - Secundair
- Voorbeelden van PAMA acquisitie:
 - Via websites en e-mail
 - Via reguliere marketing
 - Via advertenties in gedrukte media
 - Via persoonlijke contacten
 - Via telefonische contacten
- Het PAMA-acquisitieplan:
 - Primaire en secundaire PAMA acquisitie
 - PAMA upgradering
 - Marketing voor marketing
 - Interne marketing
- Upgradering van leads
- PAMA resultaten meetbaar maken
- Doelgroeponderscheiding:
 - Soorten organisaties
 - Soorten contactpersonen
 - Cruciale informatie vastleggen
 - De relatiedatabase aanpassen
- Focus op korte en lange termijn resultaten
- Integratie met reguliere acquisitie en marketinguitingen:
 - Het marketing- en budgetplan
 - Marketingcommunicatie
 - De product- of marketingcyclus
 - Integratie binnen conventionele marketing
- Interactie tussen sales en marketing: closed loop model
- Opvolging leads door accountmanagement, 3 actieniveaus:
 - Interesse in het bedrijf, het product en de materie
 - Interesse in het product en de materie
 - Interesse in de materie
- Implementatie van PAMA met een 5x4-plan
- Persoonlijk actie- en leerplan

Deel 2 - Acquisitie key accountmanagement

- Het belang van key-accountmanagement:
 - Wat en waarom
 - In welke situaties
 - Ontwikkelen van relaties
- Selectie van account:
 - Definitie
 - Selectie
 - Klantindelingen
- Strategieën en bedieningsconcepten:
 - Strategiematrix
 - Bedieningsconcepten
 - Afscheid nemen van klanten
- Plan 1: Analyse van key-accounts:
 - Kader
 - Accountanalyse
 - Betrokkenheid van de klant
 - Kwalificatie conclusies
- Plan 2: Interne analyse:
 - Kritische succesfactoren
 - Kwalificatie conclusies
- Plan 3: Hoofdaandachtspunten:
 - Keuze SWOT-elementen
 - Confrontatiematrix

- Plan 4: Projecten en activiteiten:
 - Uitvoeropties
 - Keuzes maken
 - Europese aanbestedingen
- Implementatie en monitoring:
 - Indicatoren
 - Projectmanagement
 - Bewaking

Optioneel:

- Coachingsessies na 3 en 6 maanden.

Naast de in de inhoudsopgave genoemde taakspecifieke competenties, komen in deze training ook de volgende gedragscompetenties uit het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® aan de orde:

- *Interactie*: mondelinge presentatie, schriftelijke communicatie.
- *Ondernemen*: marktgerichtheid, klantgerichtheid.
- *Motivatie*: resultaatgerichtheid, discipline.
- *Analyse en besluitvorming*: accuratesse, organisatiesensitiviteit, cognitief en interactief leervermogen, innovatie, creativiteit.

Desgewenst kan deze training worden afgesloten met een schriftelijk examen of een examenpresentatie.

Ace! Incompany Training®

De Ace! trainers investeren permanent in vakkennis en zijn daardoor altijd trendzettend...!

Investeren in taakvolwassenheid en skills is investeren in resultaten. Ace! helpt organisaties te ontwikkelen en te groeien. Want bieden mindset, taakvolwassenheid, helikopterview, het perspectief van uw cliënten en anticipatie op verandering immers geen kansen om constant beter te presteren? Een Ace! Incompany Training® is nooit standaard. Onderwerpen en trainingsvormen kunnen we combineren naar heel specifieke trajecten. Exact conform uw wensen en niveaueisen, en met uw doelstellingen altijd scherp op het netvlies.

Altijd maatwerk

Voor de training is er een intake interview met de leidinggevende en enkele cursisten, waarin we een goede aansluiting realiseren tussen de training, uw vraagstelling en de kennis en ervaring van de deelnemers. We kunnen voorbereidende individuele opdrachten voor de cursisten formuleren en de trainingsdoelen stellen. Er vindt dus een nauwkeurige fine tuning op de praktijksituatie en het niveau van de cursisten plaats, ook bij niveauverschillen binnen één groep. De inhoud van de training wordt aangepast aan uw vraagstelling: onderwerpen of modules worden weggelaten of toegevoegd en maatwerk is mogelijk.

Flexibele planning

U kiest zelf de data waarop de groep de training gaat volgen, van maandag tot en met zaterdag. Aaneengesloten dagen, in blokken van bijvoorbeeld twee dagen of juist bewust gespreid over een langere periode. Trainingstijden 0830-1530 of 1300-2000, losse avondsessies zijn ook mogelijk (1730-2030). Er is geen meerprijs voor training in avonden of op zaterdagen.

Een inhaalsessie voor cursisten die plots verhinderd zijn kan ad hoc gepland worden in de vorm van Ace! Personal Training®.

Kenmerken incompany training

- Bij de voorbereiding, uitvoering en opvolging wordt het Ace! Competentie Ontwikkelingsmodel® toegepast
- Incompany trainingen kennen een flexibele groepsgrootte van 3-15 personen
- Er is een vrije keuze van de trainingsfocus: mindset, vaardigheden, werkwijze of een combinatie daarvan
- Er is een vrije definitie van trainingsdoelen en deze doelen worden achteraf ook gemeten
- Ace! trainingen kennen een hoog interactieniveau met de groep: rondvragen, discussie over de leerstof zelf, oefening van de leerstof in de groep en aandacht voor de toepassing van de leerstof in de eigen praktijk
- In een trainingstraject kunnen een aantal evaluatiemomenten met de opdrachtgever ingepland worden
- Er is een specifieke trainingsrol voor de manager mogelijk, met eigen input
- Een incompany training kan worden afgesloten met een examenpresentatie of een schriftelijk examen
- Er kunnen voorbereidende opdrachten voor de cursisten gedefinieerd worden
- Voor de periode tussen trainingsdagen kunnen opdrachten geformuleerd worden
- Er kunnen praktijkopdrachten voor na de training geformuleerd worden
- Deelnemers ontvangen een syllabus in kleur (print of PDF)
- In de meeste trainingen zijn rollenspellen (zonder videocamera) opgenomen
- Bij een training kan een trainingsacteur ingezet worden
- Ook de manager van de cursisten kan de rol van acteur desgewenst op zich nemen
- Deelnemers ontvangen een certificaat
- Koppeling met een (informeel) event is mogelijk
- Er is een vrije locatiekeuze voor de training
- Jaartrajecten zijn mogelijk
- De trainingen worden gegeven door gecertificeerde trainers

Trainingsniveaus

Elke Ace! Incompany Training® kan gegeven worden op 3 verschillende niveaus:

- Directie
- Management en teamleiding
- Operationeel niveau.

Combinatie van meerdere niveaus in 1 programma is mogelijk, zie Ace! Multi Level Training®.

Managementrapportage

Na een training volgt er een rapportage. Hierin evalueert de trainer de training, de resultaten en verbeterpunten per cursist en de resultaten met betrekking tot de trainingsdoelen. Ook wordt er een advies gegeven voor vorming van een interne learning community en coaching door de eigen manager.

Ace! Multi Discipline Training®

Combinatie van meerdere afdelingen in één trainingsprogramma, waarbij teams deels gezamenlijk en deels apart de verschillende modules volgen. Voorbeeld: sales en marketing volgen gezamenlijk de module acquisitie en volgen gescheiden de op elkaar afgestemde modules operationele sales en marketing.

Ace! Multi Level Training®

Combinatie van meerdere organisatieniveaus in één programma, waarbij teams en managers deels gezamenlijk en deels gescheiden de van toepassing zijnde modules volgen. Voorbeeld: zowel de teams als de managers volgen de module teamwork, en alleen de managers volgen tevens de daarop afgestemde module leiding geven aan teams.

Ace! Coachingpanel®

Cursisten en leidinggevendenden kunnen tot 6 maanden na de training kosteloos vragen stellen over de toepassing van de leerstof in het Ace! Coachingpanel op de website. De vragen worden beantwoord door de trainer die de bewuste groep getraind heeft. Cursisten krijgen ook permanente toegang tot de Ace! Kennisbase op de website. U ontvangt de toegangscode tijdens de training.

Drie tot zes maanden na de training kan er een optionele updatesessie ingepland worden.

Conditie incompany training

De in offertes, flyers en datasheets genoemde prijzen zijn inclusief: intake interview, voorbereiding, managementsrapportage, syllabus in kleur, trainingscertificaten en de reiskosten van de trainer. De prijzen zijn exclusief: eventuele externe locatiehuur, catering en drankjes, reis- en overnachtingkosten van de cursisten, kosten voor informele activiteiten of events, opvolgende coachingsessie(s) en 19% BTW. Op alle transacties zijn gedeponeerde leveringsvoorwaarden van toepassing. Op uw verzoek sturen we u deze graag toe.



Trainingslocaties: Den Haag • Amsterdam • Den Bosch • Rotterdam • Eindhoven
Utrecht • Zwolle • Amersfoort • Breda • Arnhem • Maastricht • Brussel • Antwerpen

Office: Kersenberg 32 • 4708KC Roosendaal • T 0165 396108 • F 0165 396195
K.v.K Breda 20.10.1441 • Rabobank 18.43.56.717 • BTW nl1552.799.32.b01
info@ace-management-partners.nl • www.ace-management-partners.nl