Account Management Eğitimi

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

Başarılı account management süreçleri şirketlerin mevcut müşterilerini korumasına, müşteri değerini artırmasına ve uzun vadeli gelir büyümesi sağlamasına yardımcı olur. Modern account manager ekipleri artık yalnızca müşteri ilişkilerini yönetmekle kalmıyor; aynı zamanda stratejik büyüme fırsatlarını da yönetiyor.

3D Account Management eğitimi, müşteri hesap yönetimi süreçlerini profesyonel şekilde geliştirmek isteyen ekipler için hazırlanmış kapsamlı bir account management programıdır.

Bu eğitim sayesinde katılımcılar:

- Mevcut müşteri ilişkilerini güçlendirebilir
- Yeni büyüme fırsatlarını keşfedebilir
- Account profitability oranlarını artırabilir
- Daha doğru gelir tahminleri yapabilir
- Stratejik müşteri yönetimi becerileri geliştirebilir

Program, küçük müşteri hesaplarından büyük kurumsal müşterilere kadar tüm hesap yapılarına uygulanabilir.

3D Account Management Yaklaşımı

3DAM modeli, müşteri hesaplarını yalnızca operasyonel değil stratejik bakış açısıyla yönetmeyi hedefleyen modern bir account management yaklaşımıdır.

Programın temel yapısı:

- Insight (İçgörü)
- Influence (Etkileme)
- Trust (Güven)

unsurlarına dayanır.

Bu yaklaşım sayesinde account manager ekipleri müşteriler için güvenilir iş ortakları haline gelir ve daha sürdürülebilir büyüme sağlar.

Program; saha araştırmaları, müşteri davranış analizleri ve modern satış stratejileri üzerine geliştirilmiştir.

3D Account Management eğitimi, mevcut müşteri hesaplarından maksimum değer üretmek isteyen şirketler için kapsamlı bir müşteri hesap yönetimi programıdır.

Bu eğitim sayesinde şirketler:

- Mevcut müşterilerini daha uzun süre koruyabilir
- Müşteri ilişkilerini güçlendirebilir
- Gelir büyümesini hızlandırabilir
- Daha yüksek müşteri değeri oluşturabilir
- Sürdürülebilir iş büyümesi sağlayabilir

Özellikle rekabetin yoğun olduğu B2B pazarlarda güçlü account management becerileri büyük avantaj sağlar.

Account Management Eğitimi

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

Kimler Katılmalı

Bu eğitim özellikle:

- Account manager ekipleri
- Key account manager profesyonelleri
- Strategic account manager ekipleri
- Channel ve partner manager ekipleri
- Satış profesyonelleri
- Müşteri ilişkileri yöneticileri

için uygundur.

Ayrıca satış ekiplerinden account management rollerine geçiş yapan profesyoneller için de etkili bir gelişim programıdır.

Neler Öğreneceksiniz

3D Account Management eğitimi şirketlerin mevcut müşteri portföyünden daha fazla değer üretmesine yardımcı olur.

Eğitim Sonrası Beklenen Kazanımlar

- Daha yüksek müşteri sadakati
- Artan account profitability
- Daha güçlü müşteri ilişkileri
- Daha doğru gelir tahminleri
- Daha yüksek recurring revenue
- Yeni upsell ve cross-sell fırsatları

Ayrıca ekiplerin stratejik düşünme ve müşteri yönetimi becerileri gelişir.

Programda Yer Alan Ana Başlıklar

- Account strategy geliştirme
- Müşteri hesap haritalama
- Stakeholder yönetimi
- Customer health analizi
- Account profitability yönetimi
- Gelir tahmini oluşturma
- Güven oluşturma teknikleri
- Risk ve fırsat yönetimi
- Politik etki yönetimi
- Stratejik müşteri ilişkileri

Eğitim İçeriği

1. Stratejik Account Management Süreci

Account Management Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

Başarılı hesap yönetimi doğru stratejiyle başlar.

Bu bölümde:

- Account strategy geliştirme
- Planlama süreçleri
- Hesap yönetim modeli
- Plan-Do-Review yaklaşımı

gibi temel konular ele alınır.

2. Müşteri Hesaplarını Haritalama

Katılımcılar müşteri organizasyonlarını daha detaylı analiz etmeyi öğrenir.

Bu modülde:

- Buying center analizi
- Stakeholder haritalama
- Karar verici yönetimi
- Hesap içi fırsat analizi

konuları işlenir.

3. Müşteri İlişkileri ve Güven Oluşturma

Başarılı account management süreçlerinde güven kritik öneme sahiptir.

Katılımcılar:

- Güven ilişkisi oluşturmayı
- Stratejik iletişim yönetimini
- Uzun vadeli müşteri bağlılığı geliştirmeyi
- Trusted advisor yaklaşımını

öğrenir.

4. Karlılık ve Gelir Yönetimi

Program yalnızca ilişki yönetimine değil aynı zamanda ticari sonuçlara da odaklanır.

Bu bölümde:

- Account profitability analizi
- Gelir tahmini oluşturma
- Recurring revenue yönetimi
- Hesap büyüme stratejileri

gibi konular ele alınır.

5. Fırsat ve Risk Yönetimi

Modern account management ekipleri riskleri erken tespit etmeli ve yeni fırsatları analiz edebilmelidir.

Bu kapsamda:

- Risk analizi
- Müşteri sağlığı değerlendirmesi
- Yeni fırsat tespiti
- Rekabet avantajı oluşturma

konuları detaylı şekilde işlenir.

Stakeholder ve Politik Yönetim

Kurumsal müşteri hesaplarında birçok paydaş karar süreçlerini etkiler.

Bu bölümde:

- Stakeholder management
- Politik etki analizi
- İç ekip koordinasyonu
- Yetkisiz etkileme teknikleri

gibi konular ele alınır.