

PRESSEMEDDELELSE

Ny bog – *Key Account Manager*

Key Account Manager

Tilfør værdi for kunderne

Et af nøglebudskaberne i bogen *Key Account Manager*, fra tre af de mest erfarne eksperter i Danmark, (og forfattere til succesbogen "Kundefokus skaber konkurrencekraft") når det gælder salg, er, at sælgerne i stadig stigende grad skal sætte fokus på kundens udbytte. Ikke mindst i den aktuelle begyndende krise er det vigtigt at kunne optimere den organiske vækst.



Udbyttet med Strategisk salg/Key account kan blive langt større end i traditionelt salg, hvis man tænker i helt nye baner, når det gælder kundesamarbejdet. Arbejdsformen bliver anderledes, når du skal involvere dig i den vigtige proces at beslutte og planlægge, hvem der er dine vigtigste kunder, hvordan du fremadrettet skal "sælge til" og samarbejde med dine kunder, og hvordan du i højere grad kan involvere dit bagland i både kundedialog og produktudvikling. Således opbygges og understøttes de langvarige relationer, der kan løfte en kunde til en key account - en nøglekunde.

Bogen giver en lang række praktiske og strategiske redskaber til, hvordan salgsafdelingen, salgsteamet og den enkelte sælger både praktisk og mentalt forbereder sit samarbejde med de prioriterede kunder. Bogen giver et godt overblik over de udfordringer fremtidens 'tunge sælger', key account manageren, står over for, og en række bud på, hvordan salg og samarbejde kan løftes til nye højder.

Fakta

Titel	Key Account Manager
Udgivelsesdato:	Tirsdag den 25. november 2008
Forfatter:	Torben Ulrich Mogens Bjerre Jens Refshøj
Pris:	Kr. 199,-
Forlag/køb:	www.borsensforlag.dk