

# Key Account Management & Trade Marketing

# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

30L

30 e lode

Tanta interazione

30L

:D

Interazione



Approccio pratico

Cash

# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte



Tanta pratica

Fare pratica

Coinvolgimento

Imparare facendo qualcosa di pratico

Scambio di conoscenze  
Maggiori curiosità nel settore

Ospiti interessanti

Mi aspetto di poter capire meglio le relazioni tra azienda e cliente

Donne



# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

Pratica

Imparare anche in ambito pratico

Spunti lavorativi

Imparare da esperienze altrui

Pratica

stimoli

Qualcosa di diverso dal solito metodo tradizionale

Interesse

Più praticità

# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

Lavori di gruppo interessanti

Pratica

Fare pratica

Pratica

Comprendere a livello pratico le dinamiche del kam

Partecipazione

Conoscere e capire gli aspetti principali del KAM per portare innovazione in azienda

approccio pratico

Aumentare il mio network

# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

Pratica e 30L

Esempi pratici

Interazione

Testimonianze interessanti

Il 30 di Coppola

Lavori pratici

Applicazione pratica della teoria



trovare un lavoro

# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

Uscire dall'approccio teorico

testimonianze interessanti

Fare esperienza

5 punti



pratica

Aggiungere informazioni e esperienze

Ospiti interessanti

Ospiti romagnoli



# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

Milano

stimoli

Testimonianze sulla gestione di clienti delicati

Testimonianze interessanti

Approfondire argomenti già trattati e metterli in pratica

Acquisizione di competenze pratiche

argomenti interessanti

Maggiori conoscenze sull'ambito lavorativo

Esperienze



# Cosa vi aspettate da questo corso?

70 risposte

Pratica

Pratica

Saper vendere una penna a leonardo di caprio

Fare pratica 💰💰

conoscenza settori

Un'offerta che non posso rifiutare

# Avete avuto qualche esperienza lavorativa?

1°



Qualche lavoretto sporadico

2°



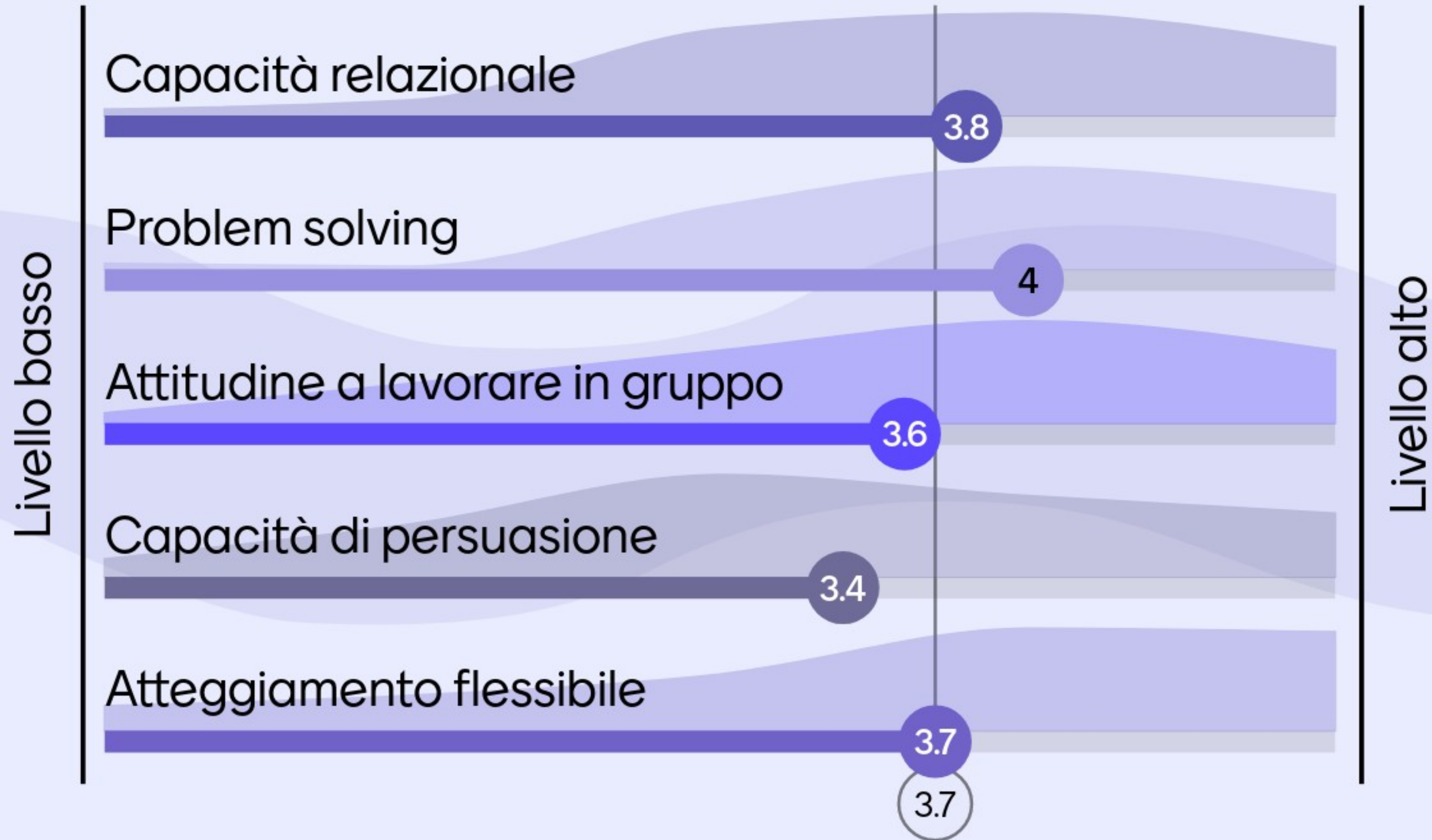
Nessuna, lo studio è l'attività principale

3°

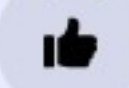


Lavoro con costanza insieme allo studio

# Che caratteristiche avete?



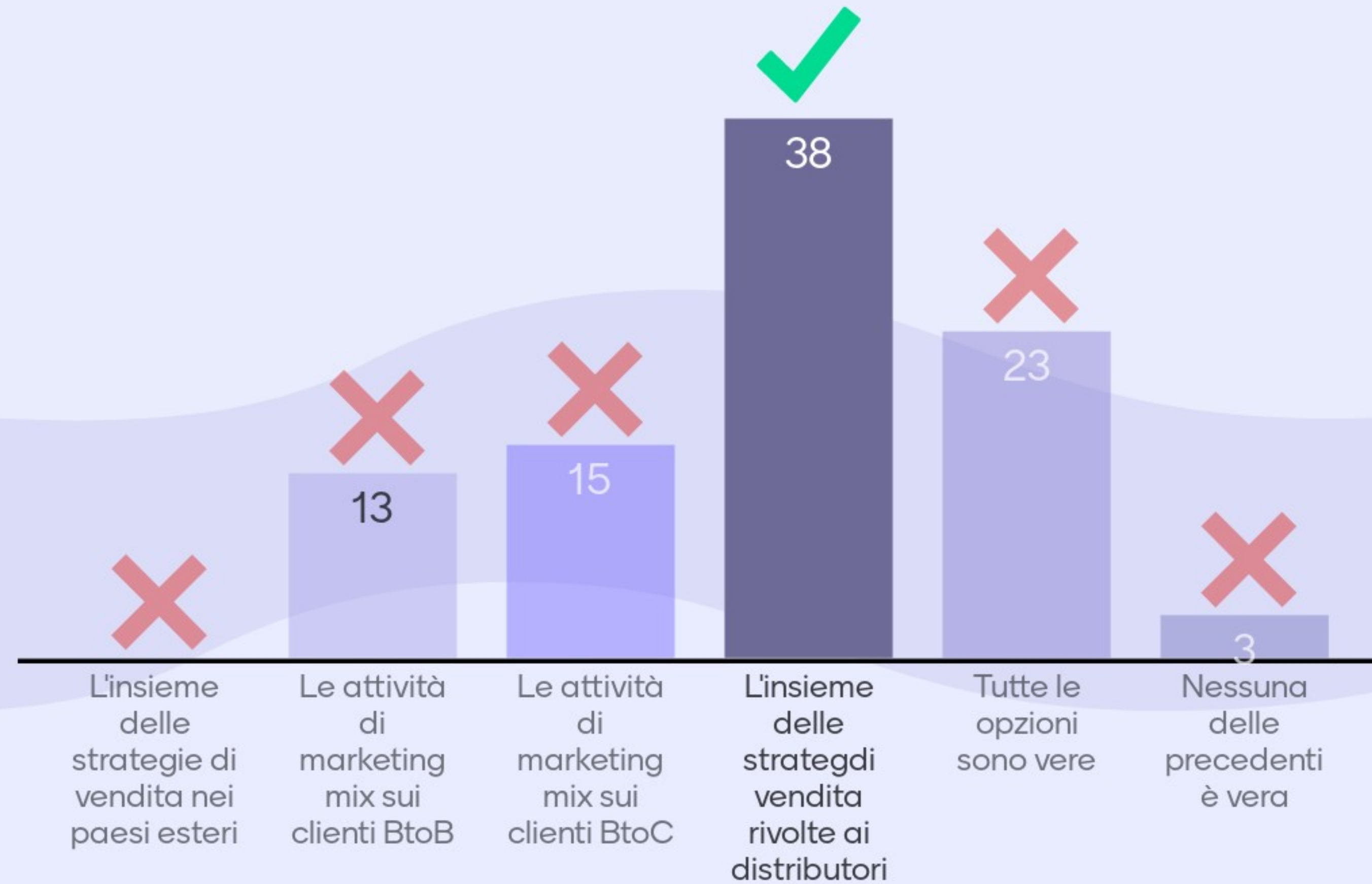
25



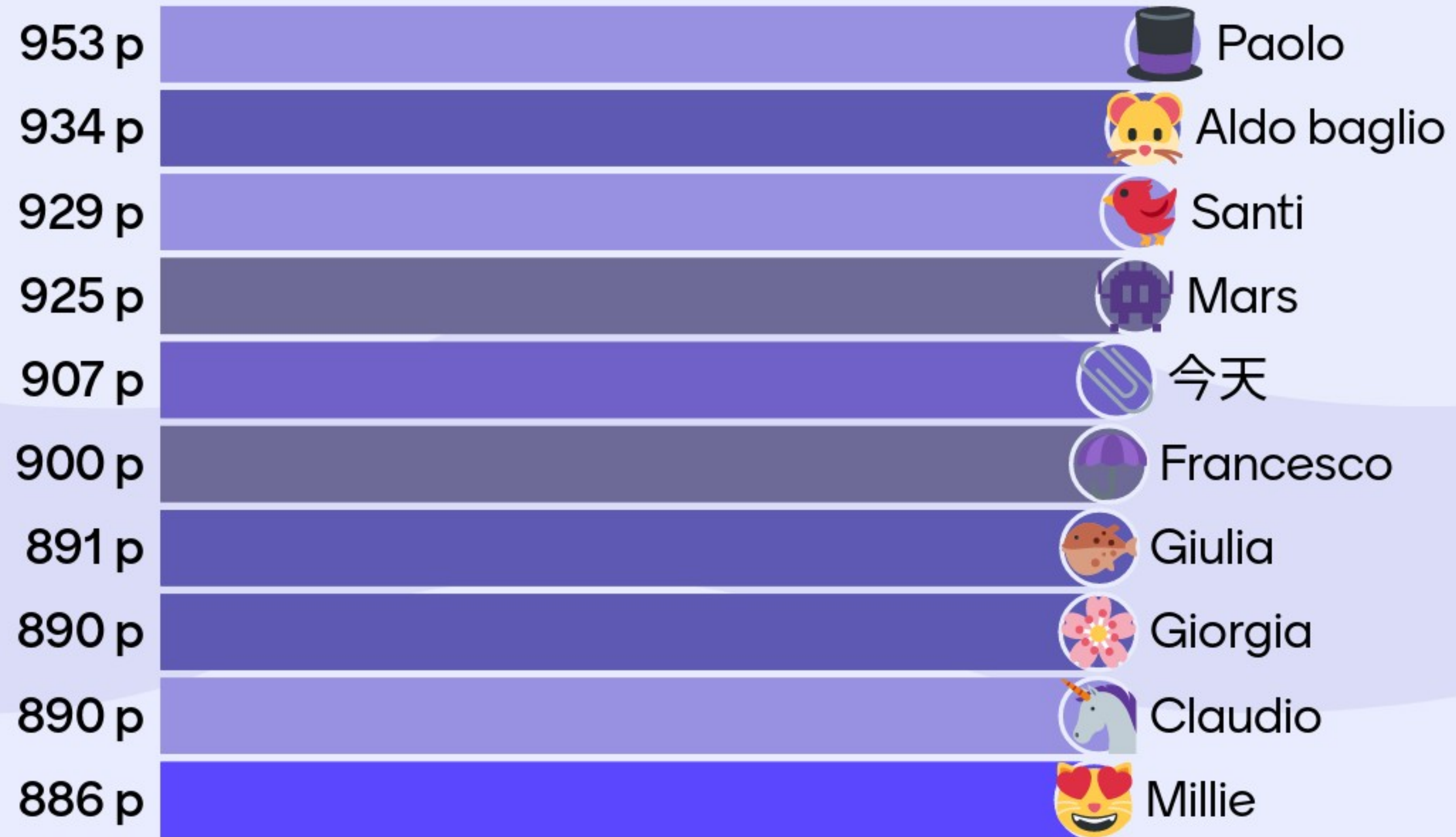
90



# Come definireste il Trade Marketing



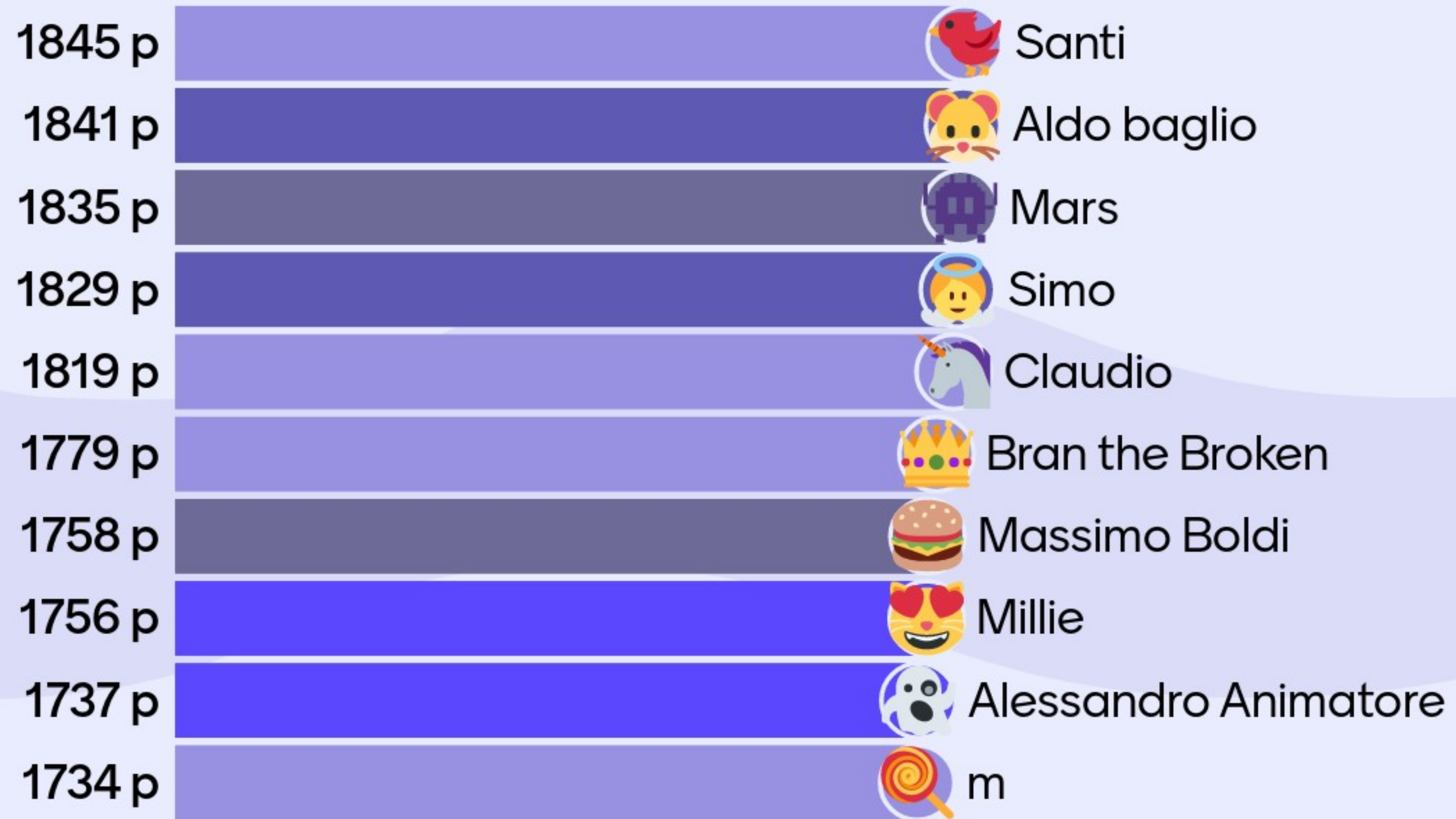
# Risposte



# Il Key Account Management



# Risposte



Un'azienda con 500 clienti attivi ha 5 area manager e 1 Key Account Manager. Qual'è il n. massimo auspicabile di clienti che può gestire il KAM?

100



5



500



10



8



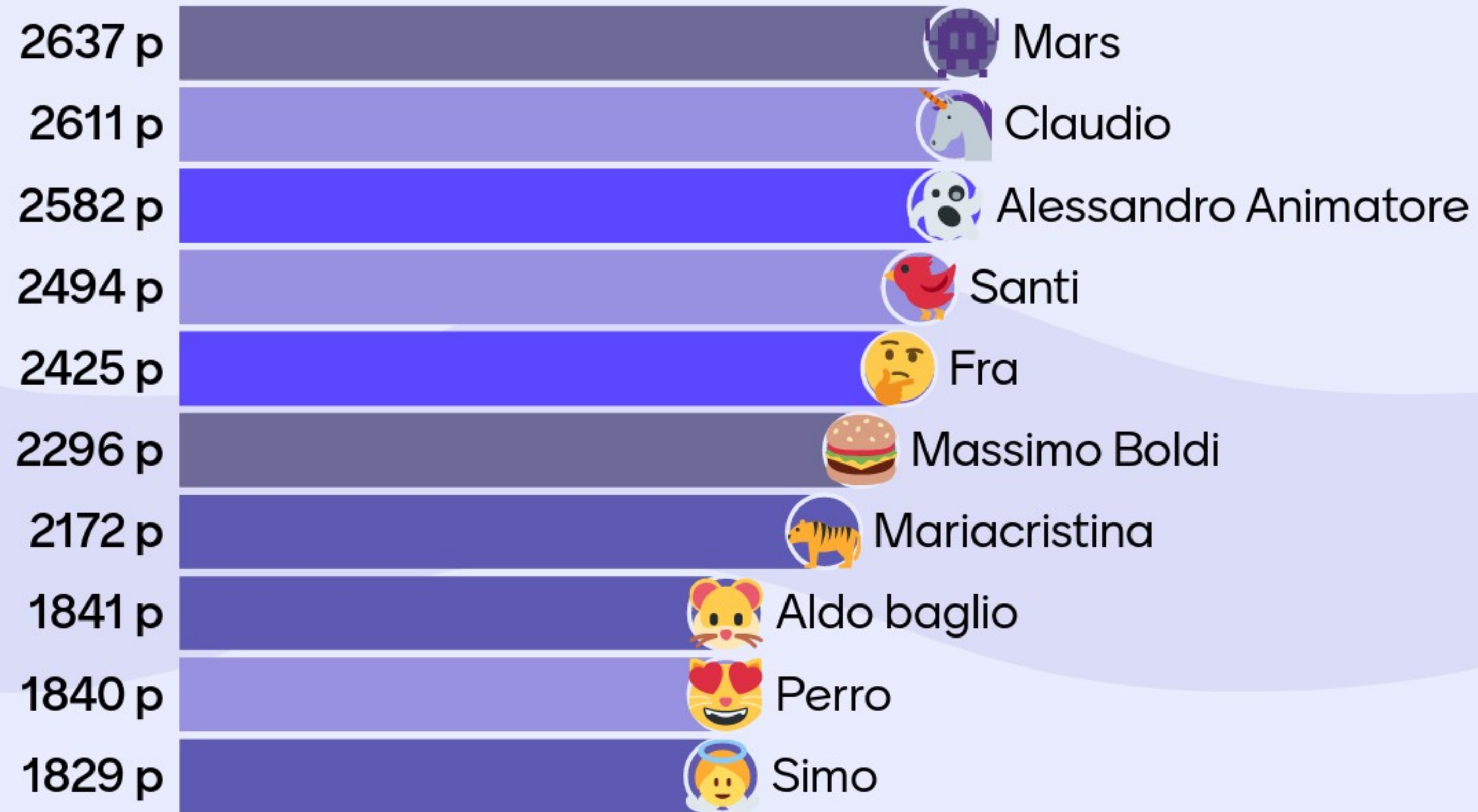
25



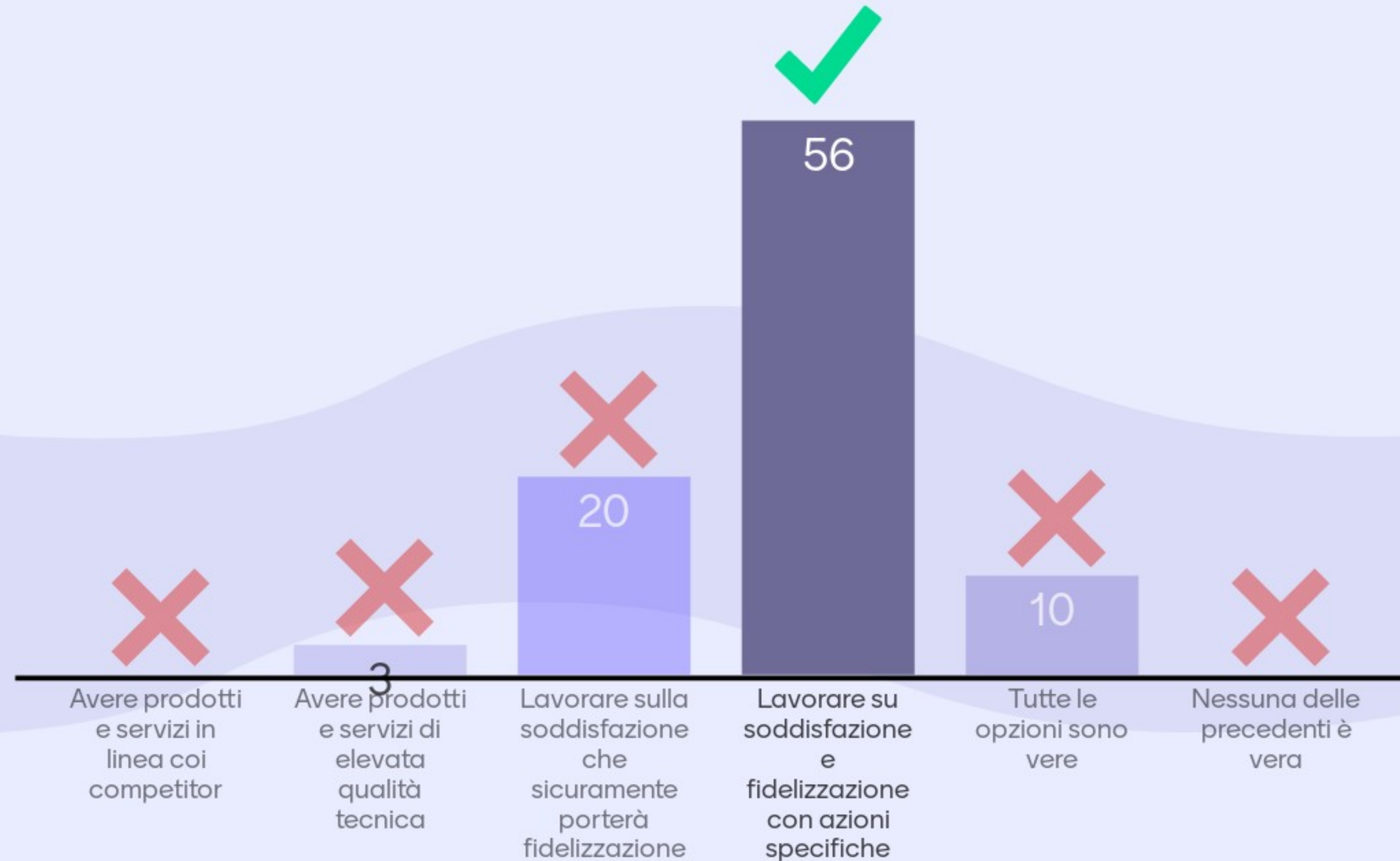
La risposta corretta è: Dai 5 agli 8 clienti TOP



# Risposte



# Cosa si intende per "Qualità" nell'approccio al mercato



# Classifica finale



# And the winner is...

