

81964 - KEY ACCOUNT MANAGEMENT E TRADE MARKETING - 8 CFU

Prof. Daniele Rimini

AA 2023/24

**Introduzione e presentazione del corso
MODULO 1**

Orientamento al cliente nel KAM

Introduzione al corso

(informazioni di contatto e ricevimento)

Daniele Rimini

Ricevimento **prenotabile su Teams**

Contatti Unibo

Mail: **daniele.rimini@unibo.it**

<https://www.unibo.it/sitoweb/daniele.rimini>

Contatti PDFOR

Mail: **rlopopolo@pdfor.it**

<https://https://www.pdfor.com/team-pdfor/>





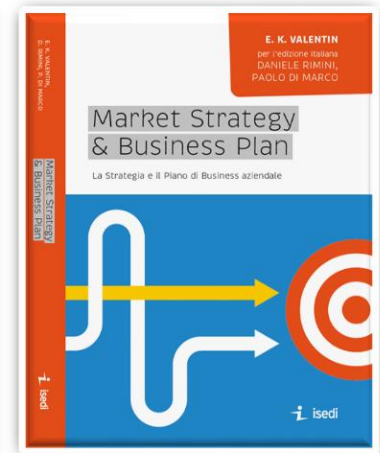
<https://www.linkedin.com/in/daniele-rimini/>

Mi presento



Daniele Rimini

Aiuto le aziende ad aumentare le performance ⇄ Consulente...



Introduzione al corso

(materiali di supporto e attività d'aula)

Studenti frequentanti:

- Slide delle lezioni
- Slide delle testimonianze
- Lavoro di gruppo con presentazione in aula alla fine del percorso

Studenti non frequentanti:

- Slide delle lezioni + letture aggiuntive sull'argomento che potranno essere scaricate su
 - <https://virtuale.unibo.it/>
 - <https://www.pdfcor.com/academy/>

Introduzione al corso

(metodo di valutazione)

Studenti frequentanti

- Esami scritti parziali: **100% sulla base delle lezioni/slide del corso (comprese quelle relative alle testimonianze) con 15 multiple choice + 1 domanda aperta.**
 - Durante il percorso verranno lanciate **piccole attività individuali/di gruppo** a cui potranno essere associati ulteriori **punti bonus**
 - Presentazione lavoro di gruppo finale: **5 punti disponibili di bonus da aggiungere al risultato medio dei due esami parziali**

Studenti non frequentanti:

- Esame scritto finale totale: **100%, basato sulle slide e sulle letture aggiuntive con 10 multiple choice + 2 domande aperte.**

Introduzione al corso

(appelli d'esame)

30	81964 - Key Account Management E Trade Marketing (Cds. 8406 - Bo)	I parziale	30/10/2023 13:30	aula Ranzani B - Via Ranzani 14 - piano terra
30	81964 - Key Account Management E Trade Marketing (Cds. 8406 - Bo)	I totale	18/12/2023 14:00	aula Ranzani B - Via Ranzani 14 - piano terra
30	81964 - Key Account Management E Trade Marketing (Cds. 8406 - Bo)	II parziale	18/12/2023 14:00	aula Ranzani B - Via Ranzani 14 - piano terra
30	81964 - Key Account Management E Trade Marketing (Cds. 8406 - Bo)	II parziale	22/01/2024 14:00	aula Ranzani B - Via Ranzani 14 - piano terra
30	81964 - Key Account Management E Trade Marketing (Cds. 8406 - Bo)	II totale	22/01/2024 14:00	aula Ranzani B - Via Ranzani 14 - piano terra

Introduzione al corso

(Calendario e date probabili testimonianze)

Data	Ora inizio	Ora fine	Descrizione
18/09/2023	11:00	14:00	Lezione KAM1 RANZANI B
20/09/2023	11:00	14:00	Lezione KAM2 RANZANI B - Simona Fiorentini - Fiorentini Alimentari
25/09/2023	11:00	14:00	Lezione KAM3 RANZANI B
27/09/2023	11:00	14:00	Lezione KAM4 RANZANI B
02/10/2023	11:00	14:00	Lezione KAM5 RANZANI B
09/10/2023	11:00	14:00	Lezione KAM6 RANZANI B - Andrea Zavatta - SCM Group
11/10/2023	11:00	14:00	Lezione KAM7 RANZANI B - Gianluigi Scalari - Surgital
16/10/2023	11:00	14:00	Lezione KAM8 RANZANI B - Fabrizio Turchi - Bucci Industries
18/10/2023	11:00	14:00	Lezione KAM9 RANZANI B
25/10/2023	11:00	14:00	Lezione KAM10 RANZANI B - Luca Feliciani - Ferrero
06/11/2023	13:00	16:00	Lezione KAM11 Aula 31
08/11/2023	11:00	14:00	Lezione KAM12 Aula 31 - Massimiliano Rossi - Conad
13/11/2023	13:00	16:00	Lezione KAM13 Aula 31
15/11/2023	11:00	14:00	Lezione KAM14 Aula 31
20/11/2023	13:00	16:00	Lezione KAM15 Aula 31
22/11/2023	11:00	14:00	Lezione KAM16 Aula 31 - Maurizio Serofilli - Gruppo Teddy
27/11/2023	13:00	16:00	Lezione KAM17 Aula 31
29/11/2023	11:00	14:00	Lezione KAM18 Aula 31
04/12/2023	13:00	16:00	Lezione KAM19 Aula 31
06/12/2023	11:00	14:00	Lezione KAM20 Aula 31 - Presentazione finale lavori di gruppo Fiorentini

Programma Corso

✓ KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- ✓ Orientamento al cliente nel KAM
- ✓ Il modello relazionale KAM
- ✓ Costruire la fidelizzazione e gestire il Piano Cliente

✓ TRADE MARKETING

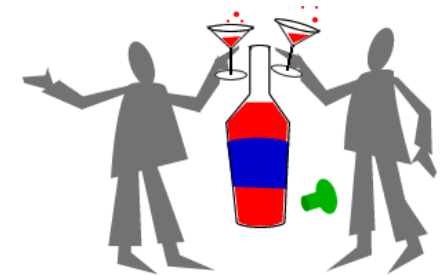
- ✓ Il focus sul cliente retailer
- ✓ Le caratteristiche del trade marketing
- ✓ Come analizzare e gestire le relazioni con i clienti distributori



Orientamento al mercato



Il vero patrimonio
dell'azienda sono
i clienti



Definizione di KAM

Il Key Account Management rappresenta
l'**insieme degli strumenti** di marketing e vendita
per la **gestione personalizzata**
del **rapporto di fornitura con i grandi clienti**

- E' basato sulla convinzione che sia **opportuno progettare ed offrire un trattamento speciale** ad un gruppo selezionato di clienti
- Lo sforzo organizzativo richiesto si sostanzia **nella revisione di processi e funzioni di vendita**, focalizzandoli sulla loyalty del cliente
- Prevede un **alto grado di coordinamento, interazione e trasversalità rispetto alle diverse funzioni aziendali** con l'**obiettivo principale di costruire e consolidare relazioni forti e remunerative** con clienti selezionati

L'orientamento al cliente nel KAM

