

Key Account Management & Trade Marketing

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Fiorentini

lavoro di gruppo

Riconoscere il proprio stile di vendita

Come deve comportarsi il KAM

L'approccio

Il lavoro di gruppo

Fiorentini

la comunicazione

Lavoro di gruppo

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Lavoro di gruppo

Lavoro di gruppo

la fase di preparazione alla trattativa

Come riconoscere il mio stile di vendita?

I colori della personalità del KAM

La differenza fra vendita e KAM

fiorentini

4 tipi-colore

L'approccio

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Riconoscere lo stile di vendita

meccanismi di soddisfazione cliente

Il modello per riconoscere il proprio stile di vendita

I diversi meccanismi di soddisfazione dei clienti

La relazione con l'acquirente

Lavoro di gruppo

I quattro tipi di colore

I meccanismi di soddisfazione dei clienti e il test della personalità per riconoscere lo stile di vendita

Trucchi della persuasione

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Capire quale venditore sei

lavoro di gruppo

Gestione della customer satisfaction

L'analisi della tipologia dei KAM

La testimonianza di fiorentini

Riconoscere lo stile di vendita

La possibilità di poter rilanciare il prodotto di un brand "famoso"

Gli argomenti

orientamento al cliente e i 4 tipo colore

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

La comunicazione efficace

Test che venditore sei

Presentazione aziende esterne

Fiorentini

Modello per riconoscere il proprio stile di vendita

Interazione tra le persone

Fiorentini

L'approccio corporate

Il test per riconoscere il proprio stila di vendita

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Tipologia di Kam (colori)

Lavoro di gruppo Fiorentini

Il ruolo del key account manager e le tipologie di venditore

Le relazioni lavorative

Le personalità associate ai vari colori

Lavoro di gruppo

Lavoro di gruppo

L'importanza del linguaggio del corpo e della personalità

Riconoscere il proprio stile di vendita

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

La tipologia di venditore/cliente
(rosso,blu,verde,giallo)

I 4 stili di vendita

4 tipi di colore

Il test dei 4 colori

Argomenti trattati, capire l'importanza della
comunicazione

Relazione col cliente

L'approccio

La figura del KAM

Gestione delle relazioni

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

L'impatto della comunicazione nel processo di vendita

modello autovalutazioni stile di vendita

Come si ci deve relazionare con il cliente
Incontro con l'azienda

Differenze tra kam e venditore normale

Capire come interagire al meglio con chi ho di fronte

Comunicazione efficace

Capire che venditore sei

Partecipazione

Personalità da venditore

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Processo di comunicazione e lavoro di gruppo assieme ad un'azienda

Fiorentini

Riconoscere la personalità tramite il grafico a torta diviso per colori

Comunicazione

Lavoro di gruppo

La comunicazione

Mi ha interessato fare il test per capire gli stili di vendita e la testimonianza di Fiorentini

Lavoro di gruppo

La valutazione del KAM con conseguente riconoscimento degli stili di vendita

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Lavoro di gruppo e la comunicazione con il cliente

l'insegnamento del prof

I colori

Lavori di gruppo e lezioni coinvolgenti

Che venditore sei

Testimonianza e Comunicazione

Aspetti tattici e relazionali della vendita

Stile del venditore - 4 tipi di venditore

Differenze tra vendita tradizione e per key account. Tipi di venditori

Cosa vi ha interessato maggiormente in questa prima parte del corso?

97 risposte

Colori

La scienza della comunicazione

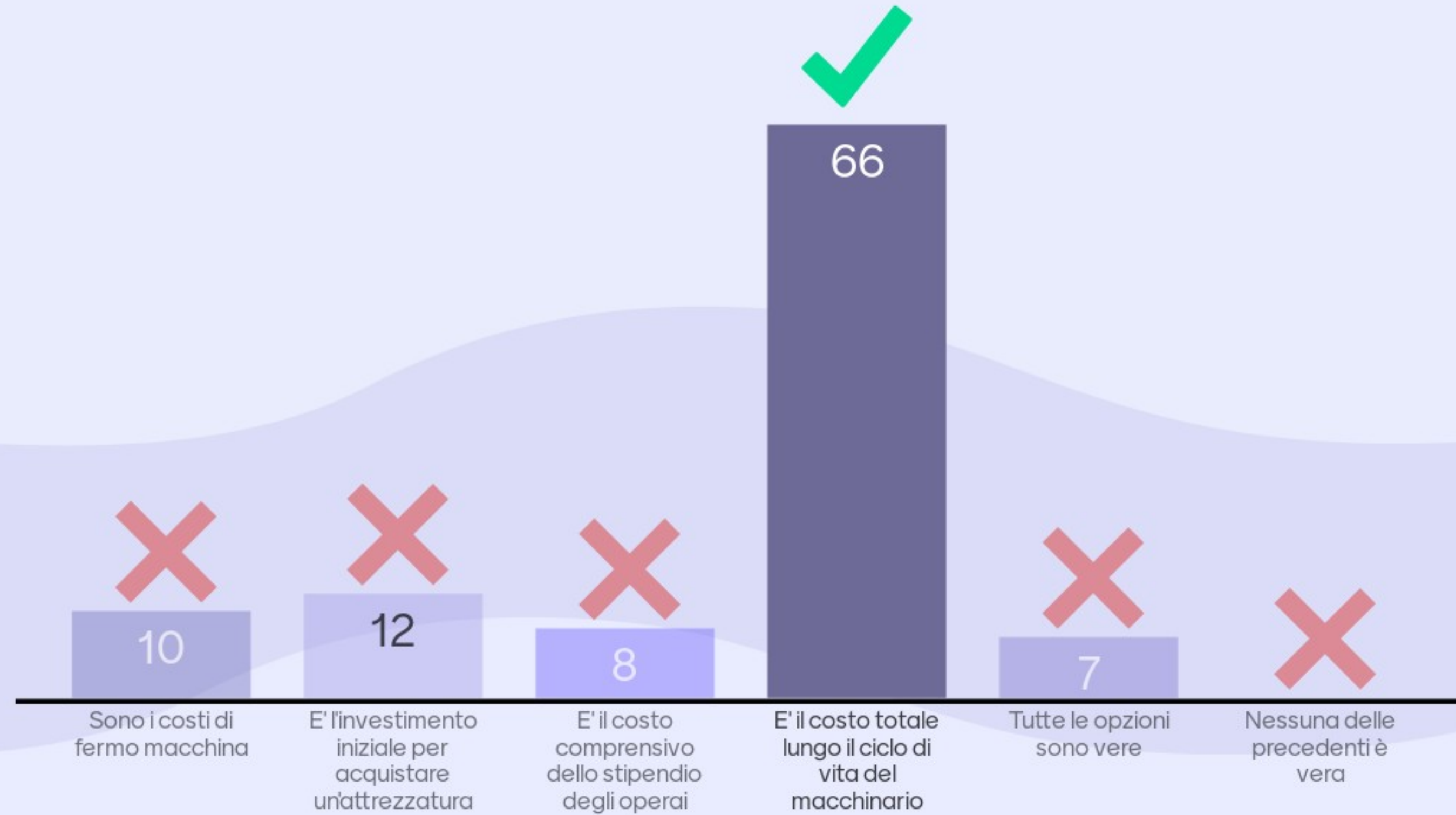
Fiorentini

Test personalità











4 tipi di colore

Le modalità di una comunicazione efficace

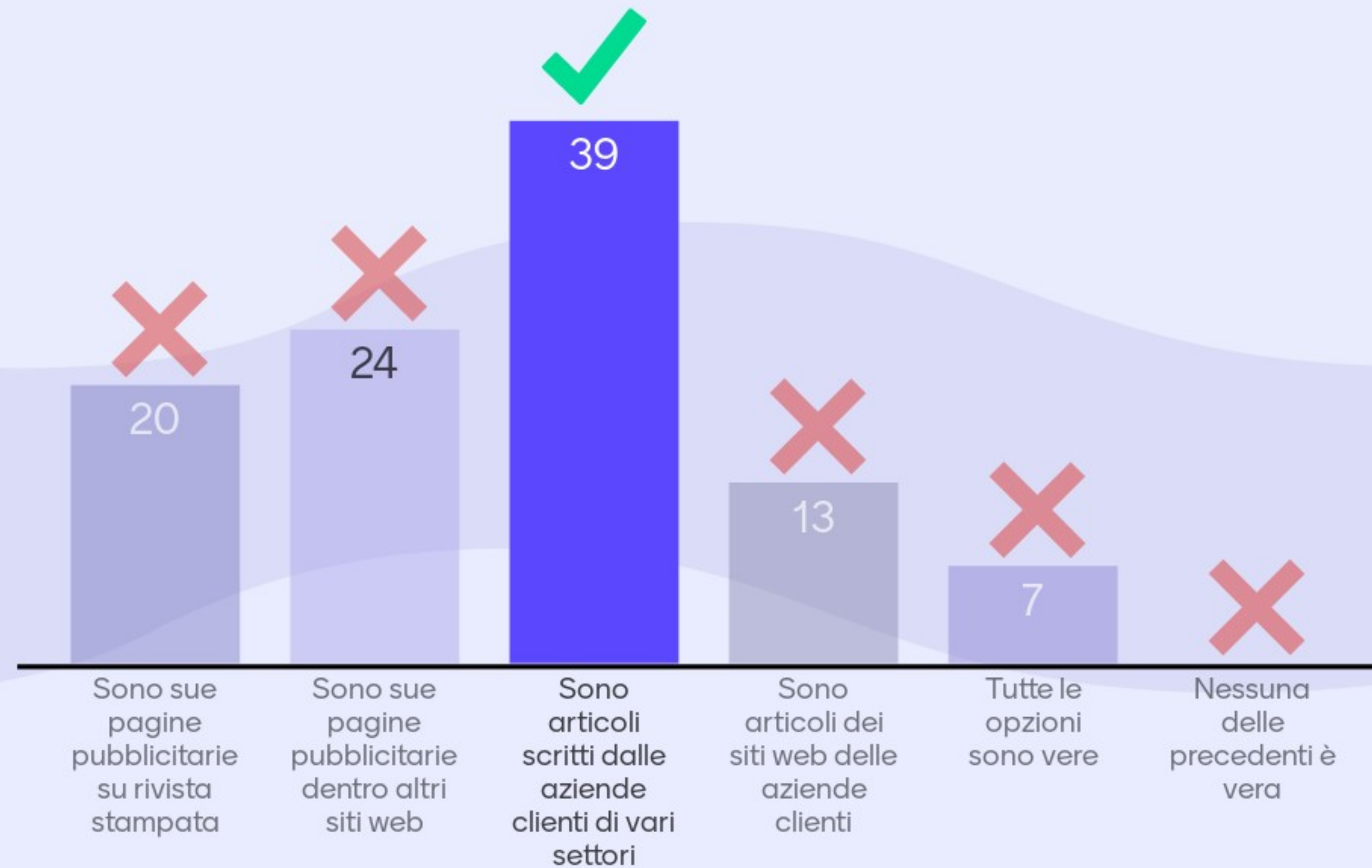
Cosa si intende per TCO?













Risposte

959 p		0001041879
958 p		0001040022
957 p		0001021182
951 p		0001032082
949 p		0001019630
949 p		0001032064
947 p		0001043812
947 p		1027113
941 p		0001019915
939 p		0001027876












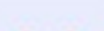
L'azienda DAVI utilizza dei redazionali come strumento di comunicazione. In cosa consistono?



Risposte

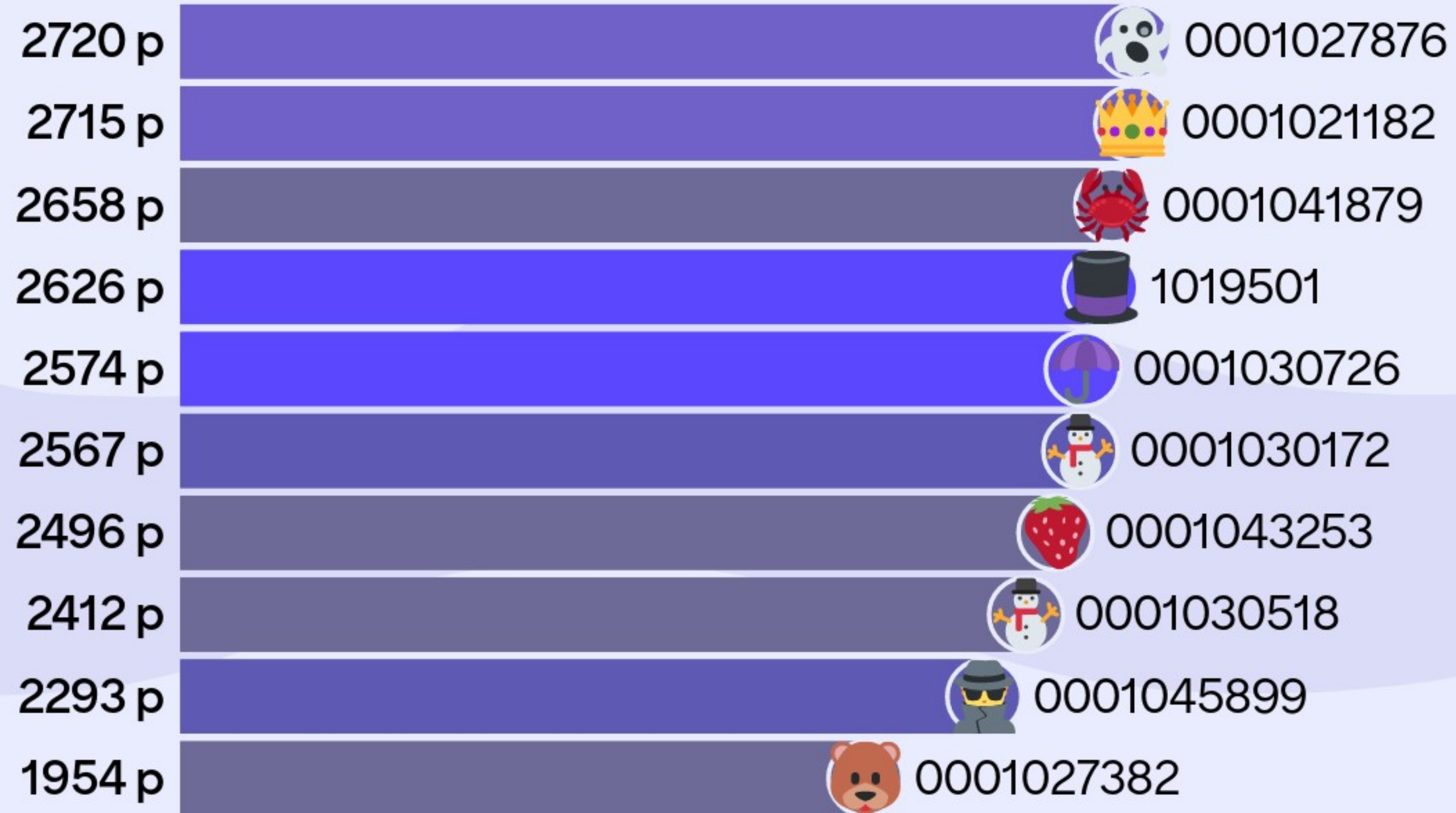
1920 p		0001021182
1886 p		0001041879
1874 p		0001027876
1868 p		0001019915
1835 p		0001030172
1831 p		1027113
1809 p		992663
1779 p		0001030726
1771 p		0001030817
1759 p		0001027583

Nella matrice soddisfazione/importanza quale area diventa prioritaria per migliorare il livello generale?

Miglioramento 	Differenziazione 	Area del miglioramento 
Area della differenziazione 	area di miglioramento 	Alta importanza bassa soddisfazione 
Area miglioramento 	Viola 	Soddisfazione 
Bassa soddisfazione alta importanza 	Soddisfazione bassa importanza alta 	area differenziazione 

La risposta corretta è: Area del Miglioramento (alta importanza / bassa soddisfazione)

Risposte



Di che colore è il KAM che dice: "Cerchiamo di intenderci al meglio e di essere convinti di quel che facciamo"

Verde



Blu



Giallo

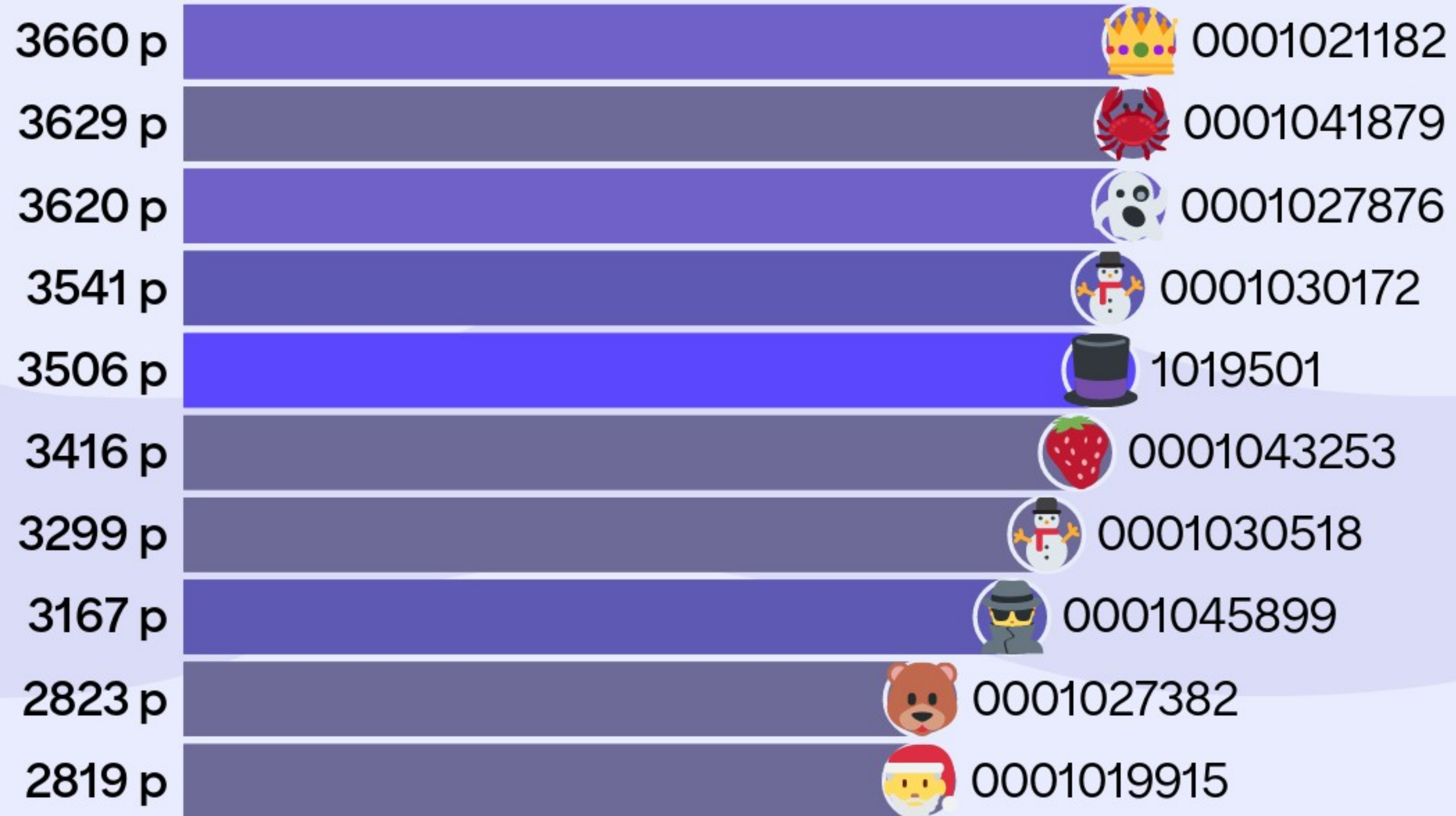


Rosso

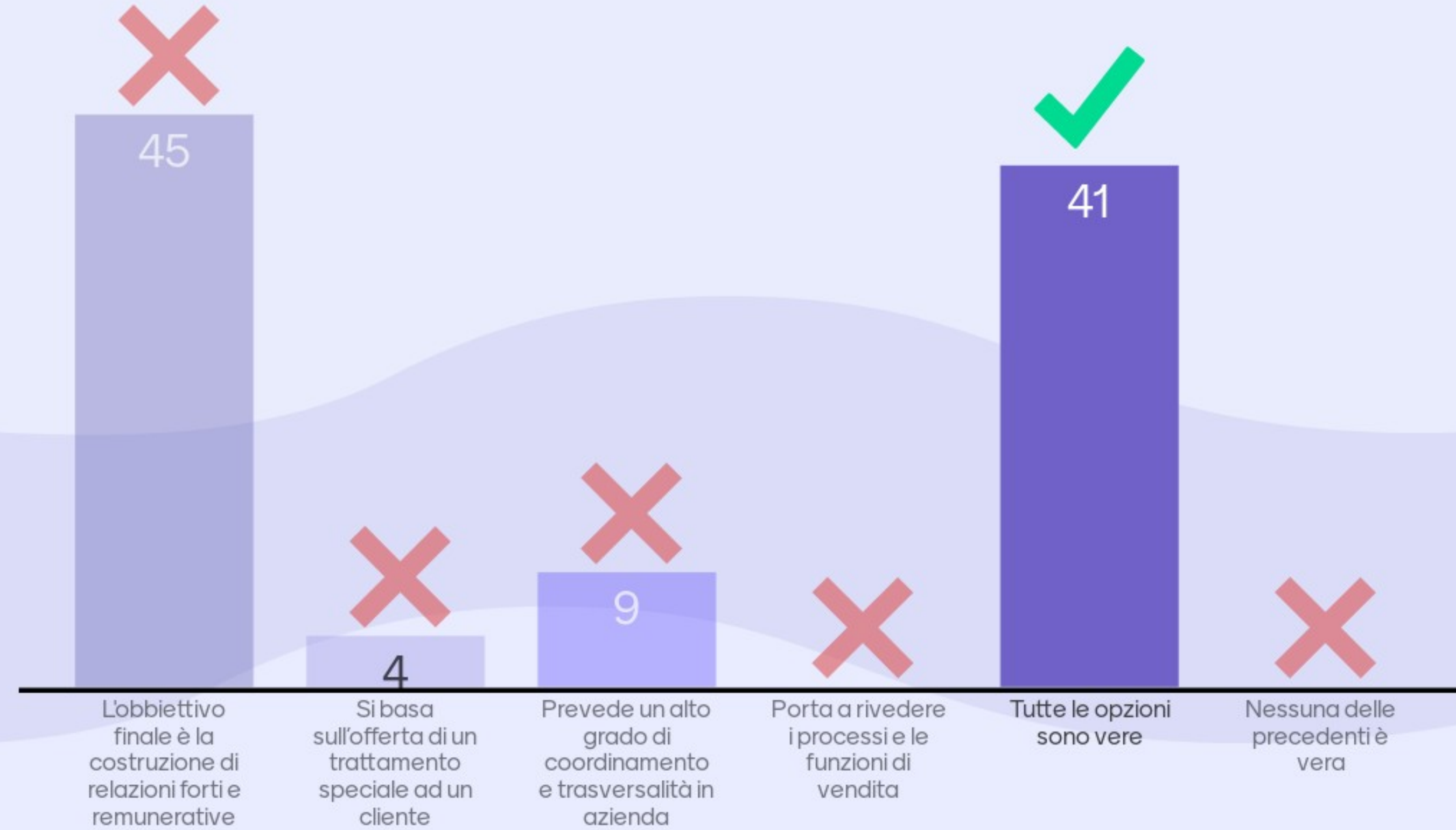


La risposta corretta è: Verde

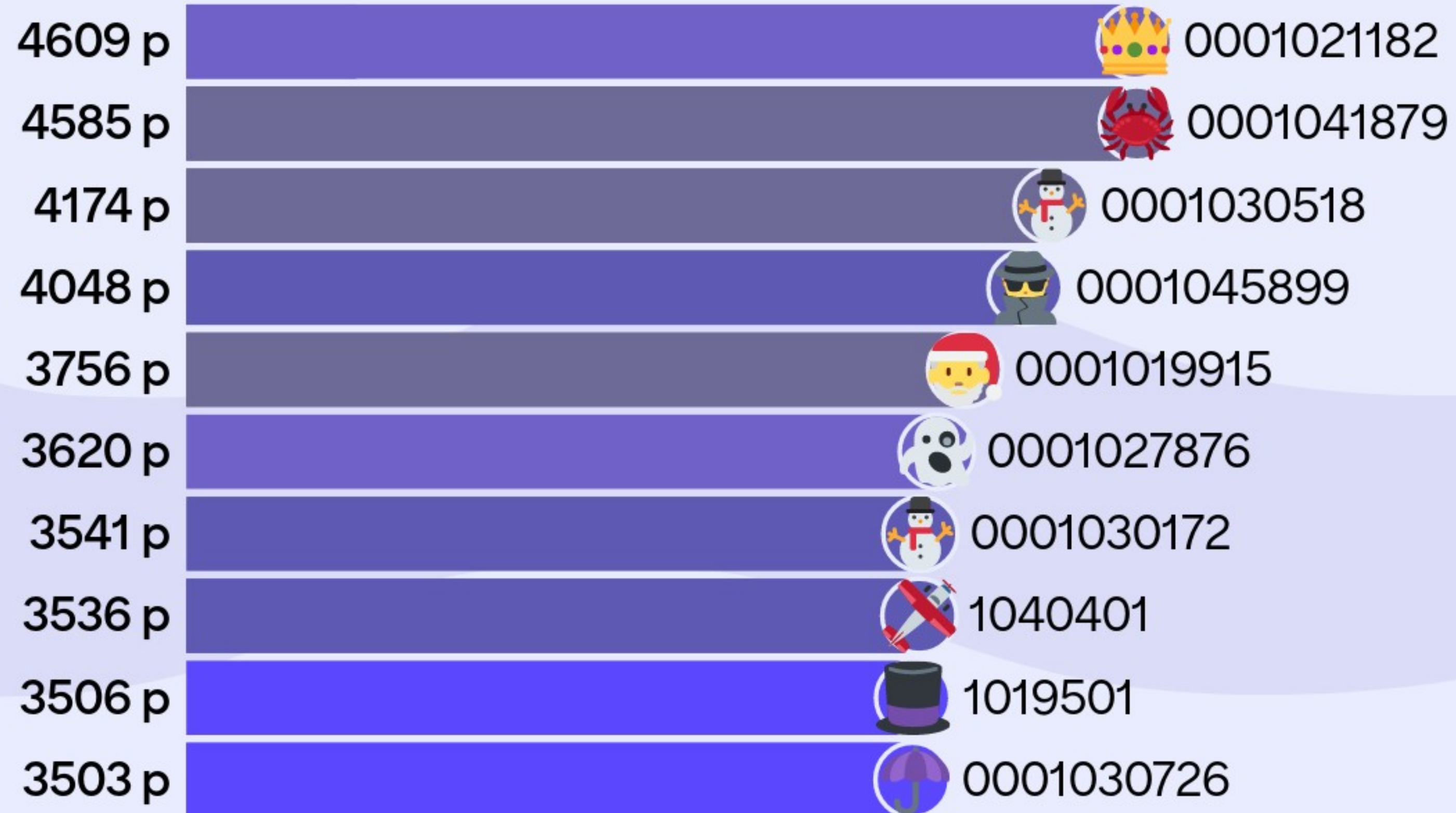
Risposte



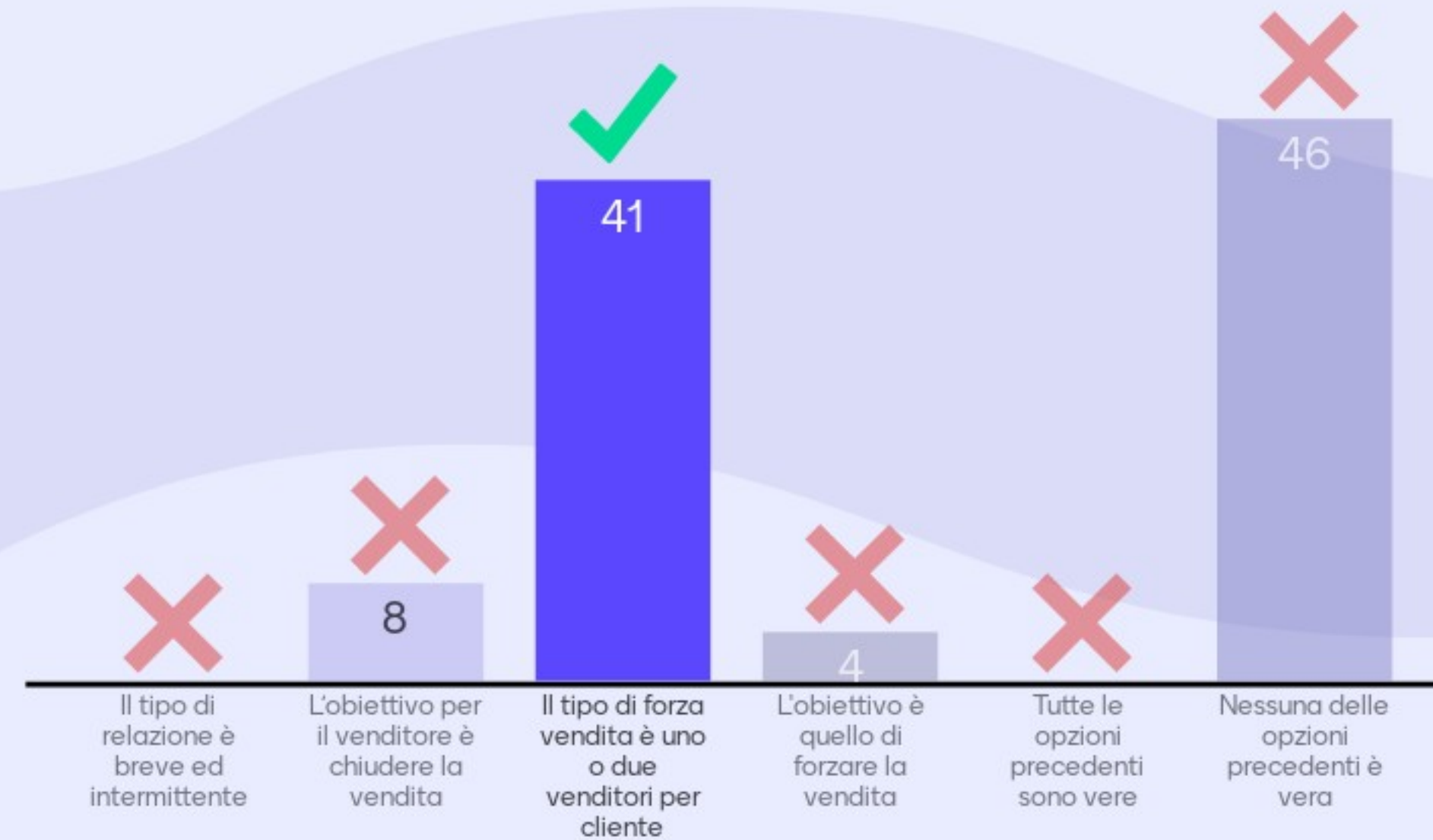
Il Key Account Management



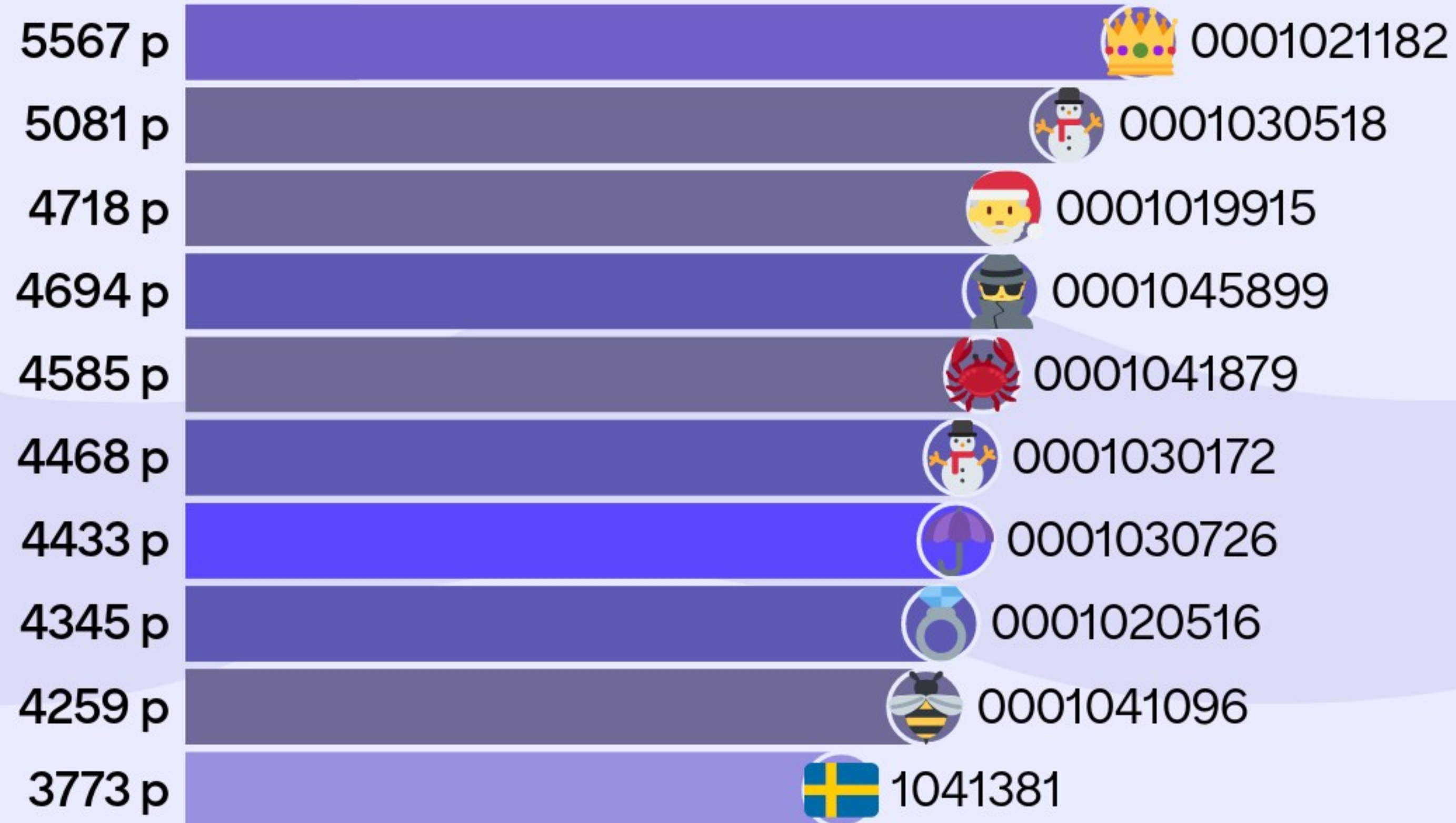
Risposte



Quale tra quelle elencate è una caratteristica del Key Account Management rispetto alla vendita tradizionale?



Classifica Finale



Multiple Choice

