

# AM SELF ASSESSMENT TOOL

## WAAR LIGT JOUW UITDAGING TEN AANZIEN VAN ACCOUNTMANAGEMENT?

- We hebben een way-of-working als het aankomt op AM
- Er is een goede basiskennis als het gaat om externe factoren van AM
- We begrijpen het perspectief van onze klanten in relatie tot AM

Nee?

**Kennis**

- We hebben goed inzicht in onze accounts
- We hebben compleet inzicht in de barriers en waarom die er zijn
- We streven X-functioneel hetzelfde account-doel na

Nee?

**Inzicht**

- Iedereen kan (voor AM) relevante gesprekken voeren met de accounts
- Men beheerste skills zoals onderhandelen en projectmanagement
- Teams zijn in staat om efficiënt en outcomegericht te overleggen

Nee?

**Skills**

- We hebben genoeg capaciteit en skills om de teams te begeleiden
- Het CRM systeem wordt optimaal benut in het kader van AM
- We zijn in staat om (met klanten) oplossingen te bouwen

Nee?

**Beklijven**

# SMELT ACCOUNT MANAGEMENT – MODULES

## WELKE MODULE GAAT DE ACTUELE UITDAGINGEN OPLOSSEN?

### Kennis

AM kick-off

All About Access curriculum

Externe experts / online modules

### Inzicht

Customer Stakeholder Mapping

CIE compass

Account Management game

### Skills

Gespreks training

Onderhandelen

Training efficient overleggen

### Beklijven

Coaching

AM en CRM

Workshop: design solutions