

Gerenciamento de **Contas Estratégicas**



**APRENDA A IDENTIFICAR AS
CONTAS COM MAIOR POTENCIAL
DE VENDAS PARA AUMENTAR OS
RESULTADOS FINANCEIROS
E GARANTIR A SATISFAÇÃO DO
CLIENTE**

Gerenciamento de Contas Estratégicas

Segundo estudo¹ da RAIN Group, as empresas que utilizam o gerenciamento estratégico de contas tendem a ter uma **taxa de retenção de clientes 90% mais alta**, do que as empresas que não utilizam esse método.

Isso acontece porque esta abordagem tem o objetivo de garantir que as equipes de vendas concentrarão seus esforços nas contas mais importantes, que oferecem maior retorno financeiro e estratégico para a empresa. Nem todos os clientes são iguais, por isso é necessário identificar aqueles que possuem **maior potencial de vendas, a fim de fortalecer o relacionamento e direcionar soluções personalizadas que atendam às necessidades específicas.**

Para apoiar as empresas neste desafio, a Lumen Academy trouxe para o Brasil o **treinamento de Gerenciamento de Contas Estratégicas**, em parceria com RAIN Group. Nele, os participantes farão um diagnóstico para avaliar a força do relacionamento com as principais contas e descobrirão maneiras de aprofundá-lo, para aumentar o potencial de vendas, garantir a satisfação dos clientes e se destacar frente a concorrência.

Ao longo do treinamento, eles também construirão um plano estratégico orientado à ação, para maximizar o crescimento e o sucesso da conta e na conta, a partir do entendimento profundo das necessidades e objetivos do cliente.

O conteúdo de Gerenciamento de Contas Estratégicas é o que o seu time de vendas precisa para gerar e colocar ideias em prática, impulsionar o valor da conta e potencializar os resultados.

¹Estudo: *Strategic Account Management: Maximizing the Value of Your Existing Customer Base*



CONHECIMENTOS & HABILIDADES ADQUIRIDOS NO TREINAMENTO



DEFINIÇÃO DE PERFIL

Características das organizações com desempenho máximo em gestão de contas-chave e das equipes de alta performance.



DIAGNÓSTICO E RELACIONAMENTO

Como identificar as contas em potencial para aumentar as oportunidades e aprofundar o relacionamento com clientes-chave.



COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

As 6 competências que o Key Account Manager precisa para ser bem-sucedido.



ENTENDIMENTO DAS NECESSIDADES

O valor e o impacto que pode ser causado na conta quando as necessidades do cliente são ouvidas e consideradas na proposta de solução.



MENSURAÇÃO DE RESULTADOS

Como estabelecer metas e mensurar o sucesso a partir de KPIs, ou seja, indicadores-chave de desempenho.



DEFINIÇÃO DE PLANO DE AÇÃO

Como definir e executar os planos para alcançar máximo sucesso, a partir das oportunidades identificadas e protegendo as contas da concorrência.

FORMATOS DE APRENDIZAGEM

Este treinamento está disponível nos formatos abaixo, que também podem ser customizados para atender as necessidades da sua equipe e organização.



PRESENCIAL:

- **Carga Horária:**
08 horas
- **Encontros:**
01
- **Turma:**
Até 25 pessoas



ONLINE (SÍNCRONO):

- **Carga Horária:**
08 horas
- **Encontros:**
04
- **Turma:**
Até 20 pessoas

Materiais

- Apostila do participante
- Plano de Contas Estratégicas

OPÇÕES DE ENTREGA

Alinhar o conteúdo ao contexto de cada cliente é essencial para alcançar os resultados esperados. Desta forma, **oferecemos esta experiência de aprendizagem das seguintes maneiras:**



TURMA IN-COMPANY

Conteúdo personalizado de acordo com o perfil e necessidades do público, assim como à realidade e resultados esperados pela organização.



FORMAÇÃO DE FACILITADORES

Preparação de profissionais da organização para desenvolverem o conhecimento e as habilidades necessárias para se tornarem treinadores no tema.

Gerenciamento de Contas Estratégicas

**CLIENTES
QUE CONFIAM
NESTE PROGRAMA**



“O conteúdo do treinamento de Gerenciamento de Contas Estratégicas é interessante, pois aborda a venda consultiva. O facilitador estava bem preparado e mostrou solidez no conhecimento, com domínio suficiente em todos os módulos para uma boa apresentação”

Mário Ramacciotti
Ceo da Xylem Brasil

EXPERIÊNCIAS TRANSFORMADORAS DE ALTO IMPACTO

A LUMEN Academy é uma consultoria de desenvolvimento humano e organizacional (DHO) especializada em apoiar a **transformação da liderança e seus resultados**.

Nossa paixão é **entregar experiências de altíssima qualidade que gerem os resultados desejados**. Com brilho nos olhos e parceria com cada cliente, trabalhamos para que os objetivos estratégicos sejam atingidos de maneira sustentável.

Buscando sempre um **profundo conhecimento da cultura do cliente**, oferecemos soluções de consultoria em DHO, alinhadas às expectativas e conectado a estratégia do cliente com altos padrões de qualidade.

DIFERENCIAIS:



- ▶ Métodos com ferramentas simples e práticas;
- ▶ Adaptabilidade;
- ▶ Embasamento sólido;
- ▶ Abrangência global;
- ▶ Foco no resultado do cliente.

OUTROS TREINAMENTOS DO PORTFÓLIO



DESENVOLVIMENTO HUMANO E ORGANIZACIONAL

- Fundamentos da Liderança;
- Mindsetividade para Gestão do Tempo;
- Mindsetividade para Reuniões Efetivas;
- Propositividade;
- Praticando Accountability;
- Conversas que Conectam;
- Mudança de Mindset;
- Liderança Fora da Caixa.



VENDAS CONSULTIVAS

- Vendas Consultivas;
- Gerenciamento Estratégico de Contas;
- Insight Selling;
- Prospecção em Vendas;
- Negociação de Vendas;
- Coaching em Vendas;
- Crescendo com o Cliente.

CHEGOU A HORA DE DAR O PRÓXIMO PASSO

Leve o **Gerenciamento de Contas Estratégicas** para a sua organização e descubra como ter uma equipe mais colaborativa e como trazer resultados efetivos e sustentáveis.



(11) 96629-9606



contato@lumenacademy.com



<https://lumenacademy.com/>

Conheça as nossas **redes sociais**



in

