

Key Account Management (KAM)

Pendahuluan

Meningkatkan kemampuan customer relationship management melalui pemetaan karakteristik key account yang dimiliki, melindungi & mengembangkan bisnis, dengan mengembangkan prinsip partnership untuk memenuhi kebutuhan & keinginan key account sehingga mampu menciptakan sinergi yang saling menguntungkan.

Trainer: Natar Adri

WAKTU PELAKSANAAN

13 - 14 September 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Best Western Premier The Hive

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Outline

1. **Apa itu Key Account Management**
   - Peserta pelatihan diberikan pemahaman tentang: pengertian, pemahaman dan kegunaan dari KAM.
2. **Mendefinisikan Key Account Management**
   - Memberikan pemahaman kepada peserta pelatihan terhadap Objective (tujuan, sasaran) dari KAM dan pengelolaannya sebagai ujung tombak dari database penjualan.
3. **Memahami Client**
   - Mengklasifikasikan Client berdasarkan : Premier, Gold dan Silver
   - Metode VOC (Voice of Customer) untuk mendapatkan pemahaman terhadap keinginan Customer yang update

- Memahami Client kenapa membeli sesuai dengan FAB (Feature, Advantage, Benefit) atau FAM (Fakta, Arti, Manfaat)

4. **Menganalisa bagaimana posisi Bisnis kita dengan mengunakan SWOT analisis:**
   - Pengertian analisis SWOT sebagai salah satu alat bantu di dalam pembuatan bisnis plan di dalam perusahaan.
   - Analisa posisi bisnis berdasarkan posisi kuadran dalam SWOT
   - 4 posisi kuadran (Progresif, Diversifikasi Strategi, Ubah Strategi, dan Strategi Bertahan) dalam SWOT dan bagaimana strategi ke depannya.

5. **Mengembangkan rencana memperoleh Client baru**
   - Pemilihan Client baru dengan memperhatikan posisi bisnis kita berada di kuadran SWOT yang mana.
   - Hubungan antara faktor internal dan eksternal perusahaan.
   - Lingkungan internal: berupa kondisi yang terdapat di dalam perusahaan & beberapa faktor yang mempengaruhinya.
   - Lingkungan eksternal: berupa kondisi eksternal di perusahaan yang memiliki peran penting dalam kemajuan dan kehidupan perusahaan di masa yang akan datang.
   - Penyesuaian antara kemampuan internal perusahaan (perusahaan berada di kuadran SWOT yang mana) dengan kemampuan eksternal (Client / Konsumen)

6. **Customer Relationship Management**
   - Berdasarkan klasifikasi Client Premier, Gold dan Silver.
   - Beda Klasifikasi beda cara pendekatan dan relationship-nya.
   - Membuat profile dari setiap Client, untuk Customer profile perusahaan dan individu.

7. **Mengelola Fokus Team dan menjaga komunikasi yang baik**
   - Metode pengelolaan client berdasarkan major account atau rolling team account.
   - Mempertahankan client lama dengan menjaga hubungan komunikasi yang baik.
   - Membuat daftar visit client untuk menjaga hubungan baik dan mencari tahu kebutuhan lanjutan dari client.

8. **Diskusi kelompok:**
   - Pembuatan action plan untuk Key Account Management
   - Klasifikasi klien Premier, Gold and Silver
   - VOC (Voice of Customer) untuk mendapatka update dari keinginan Customer.
   - Pengembangan rencana mendapatkan customer baru yang disesuaikan dengan posisi bisnis pada kuadran SWOT analisis

Instruktur Pelatihan

Natar Adri

Natar Adri berpengalaman di bidang Corporate Planning, Finance, Accounting, serta Office & Warehouse Management sejak karir pertamanya selama 7 tahun di Djajanti Group dengan posisi terakhir sebagai Accounting Manager, keterlibatan Adri juga sebagai Financial Restrukturing saat Djajanti Group masuk ke dalam BPPN, kemudian melanjutkan karirnya di perbankan selama 2 tahun di HSBC sebagai Business Banking Officer Corporate Specialist. Adri juga terlibat sebagai Financial Specialist dalam pembuatan Master Plan dan Bisnis Plan untuk BPKS (Badan Pengusahaan Kawasan Sabang), serta menguasai model implementasi 5S System dan Production Management.

Adri memperoleh pasca sarjananya di bidang Manajemen dari Universitas Gadjah Mada. Beliau pernah turut serta mengembangkan sumber daya manusia dan membangun Departement Marketing Support & Training di Prudential BancBali. Natar Adri juga ikut membuat Master Plan & Business Plan, serta melakukan project promosi pariwisata untuk kawasan Sabang. Sebagai seorang konsultan, ia telah terlibat dalam berbagai proyek pengembangan keahlian SDM, antara lain pada topik-topik Accounting & Business Banking, Handling Customer & Complaints, Office & Filing Management, serta Financial Management & Retirement Planning. Adri juga menulis buku dengan judul **”Solusi Cerdas Mengatasi Hutang dan Kredit” , “Investasi Mudah dan Murah” dan “80 Bisnis Sampingan Modal < 5Juta”**

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com