

Profesní rozvoj pozice: KAM

Datum:

Jméno:

Hodnocené období :

Dotazník určený k sebeanalýze
osobnosti působící obchodní pozici:
KEY ACCOUNT MANAGER



Key Account Manager		50%	75%	100%	125%		
		1	2	3	4	coach	Komentář
Profil pozice: Key Account Manager	1	Znalost cílů a náplně na pozici KAM					
	2	Komplexní znalost klientů					
	3	Dovednost zjištění potřeb zákazníka					
	4	Dovednost vyjednávání					
	5	Schopnost obchodní kreativity					
	6	Time management					
	7	Proaktivní přístup					
	8	Proces změny					
Znalost profilu	9	Komplexní informace o každém klientovi					
Pozice KAM:	10	Vedení podrobné karty zákazníka					
1,2 code	11	Osobní a korektní vztahy s klienty					
	12	Aktivní zápis z osobního jednání s klientem					
	13	Kvalitní předání podkladů kolegům					
	14	Dohled a osobní kontrola realizace					
	15	Osobní kontakt s klientem min. 1xměsíčně					
	16	Vedení projektové zpětné vazby					
	17	Aktivní nabídka při každé schůzce					
	18	Zjištění potřeb klienta					
Vyjednávání s klientem...	19	Příprava					
	20	Prezentace					
	21	Zvládání námitek					
	22	Jednání o ceně					
	23	Závěr z jednání					
	24	Seznámení klienta se závěrem z jednání					
	25	Time management schůzky					
	26	Zpětná vazba od klienta k projektu					
Time management	27	Zpětná vazba od klienta k produkci					
	28	Umění správné volby priorit					
	29	Umění plánování času					
	30	Osobní dochvilnost					
	31	Reportovací dochvilnost					
	32	Efektivní plánování osobních schůzek					
	33	Umění vlastní analýzy časové efektivity					
	34	Umění vlastní analýzy volby priorit					
Postoj	35	Profesionální přístup					
	36	Rozvíjení týmového ducha					
	37	Kreativita					
	38	Proaktivní přístup					
	39	Vlastní iniciativa					
	40	Všeobecný postoj ke společnosti					
	41	Odvaha, odolnost vůči stresu					
	42	Rozhled, dlouhodobá vize					
Změny	43	Komunikace a motivace					
	44	Vytváření příznivého ovzduší pro inovaci					
	45	Schopnost dodržet slovo					
	46	Schopnost řídit změnu					
	47	Stanovení vlastních cílů a jejich kontrola					
	48	Definice potenciálu klienta					
	49	Znalost metod plánování cílů					
Celkem			0	0			

Celkem bodů:

Dosažené body:

V %:

Stupnice

175 až 196

155 až 175

140 až 155

122 až 140

- A
- Vyjimečná úroveň manažerských dovedností na dané pozici
- B
- Vynikající úroveň dovedností a schopností pro danou pozici
- C
- Standartní úroveň potřebná pro danou pozici - splňuje očekávání
- D
- Schopnosti a dovednosti jsou prioritou ke zlepšení na potřeby dané pozice