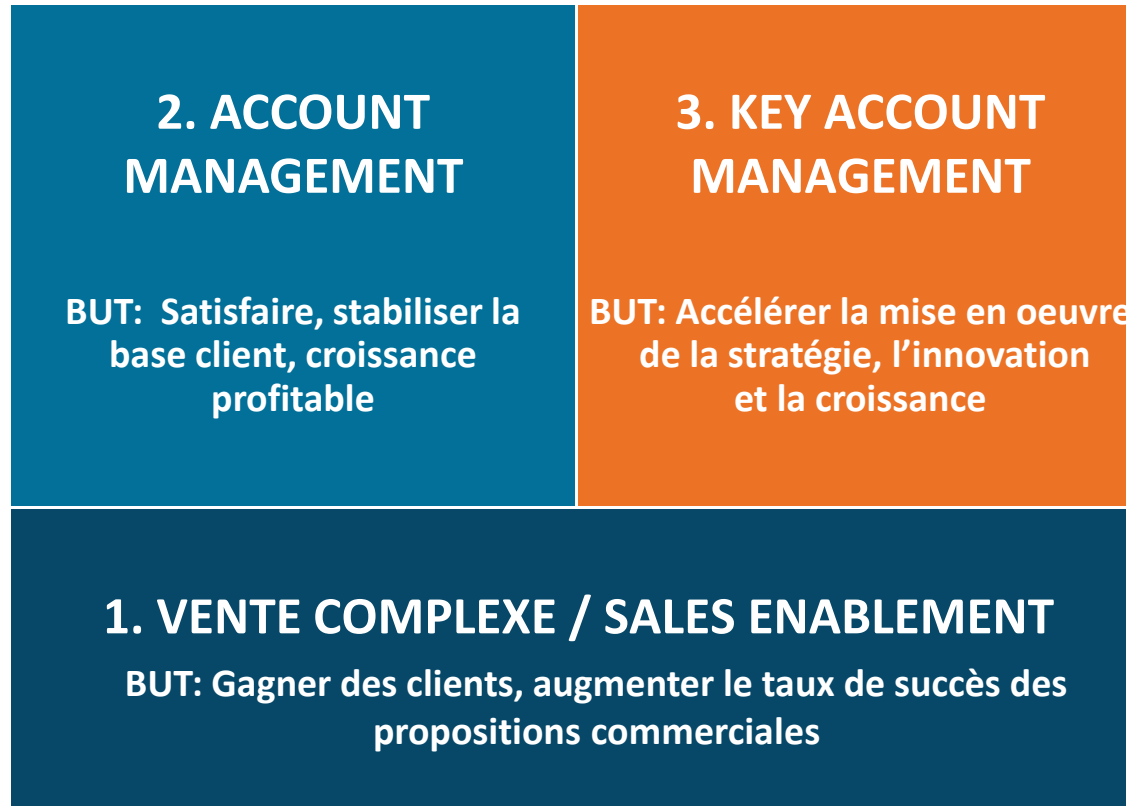


3 Domaines complémentaires



- La façon d'aborder vente complexe et Account Management est un élément du modèle opératoire
- Le véritable Key Account Management est une option stratégique souvent pertinente (mais pas toujours)

Une pratique solide de la vente complexe et de l'Account Management crée des conditions favorables au développement du Key Account Management