



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : C19KAM

Duration :
3 jours - 21 heures

Pricing :
Employee - Company :
1830 € HT

Code
Dokelio AF_0000025761
:

KEY ACCOUNT MANAGER: DÉVELOPPER SES COMPTES CLÉS

Relever les 5 enjeux majeurs du KAM

La gestion et le développement des grands comptes est un enjeu capital pour les KAM. De la stratégie au management de compte, cette formation donne les méthodes et outils concrets de la performance commerciale.

OBJECTIVES

- Maîtriser les techniques d'approche, de vente, de négociation et de fidélisation des grands comptes.
- Élaborer une stratégie de vente gagnante.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

CONCERNED PUBLIC

Key account managers, responsables grands comptes, responsables comptes clés...

PREREQUISITE

Avoir une première expérience commerciale.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de gérer et de développer votre portefeuille de clients grands comptes.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAM

Key Account Manager

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Quel est son profil de négociateur ?
- Quelles sont les stratégies de négociations ?
- Comment être assertif dans une négociation ?

Stratégie : établir son plan de compte

- Établir une carte d'identité détaillée de chaque compte avec la matrice de PORTER.
- CA, pénétration, marge, relation : analyser l'historique du compte.
- Calculer le potentiel et l'attrait du compte pour sélectionner ses clients grands comptes.
- Identifier les atouts de son entreprise selon sa culture, ses valeurs et ses compétences.
- Analyser le GRID pour comprendre le processus de décision chez le client et adapter sa stratégie commerciale.
- Faire le diagnostic SWOT du compte pour maximiser ses opportunités business.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP



- Sécurisation, consolidation, croissance : bâtir son plan grand compte pour formaliser ses orientations.
- Plan d'actions et revue de compte : convaincre sa direction et faire adhérer.

Entretien de vente : soutenir sa proposition commerciale à distance

- Adapter son support à l'animation à distance : conseils et standards.
- Respecter les nouvelles règles de la communication à distance : Verbal-Para Verbal-Non Verbal.
- Conduire un entretien en mode virtuel : structure et méthode.

Négociation : développer une vente conseil

- Bâtir une stratégie de vente adaptée au contexte client.
- Préoccupation, reformulation, validation : structurer son argumentation autour des bénéfices client.
- Co-construire la solution avec son client pour faire émerger la valeur ajoutée de son offre.
- Négocier des accords mutuellement bénéfiques et durables : tactiques et règles d'or.

Pilotage : améliorer ses performances commerciales

- Mobiliser les ressources internes pour tenir des engagements.
- Créer un esprit d'équipe par son management transversal et sa gestion en mode projet.
- Adopter une vision globale et objective pour évaluer ses résultats.
- Quantité d'efforts, orientation, qualité : analyser son activité présente pour anticiper l'avenir.
- Actualiser son plan d'action pour garantir la performance.

Fidélisation : faire perdurer ses relations avec le grand compte

- Piloter la satisfaction client pour prévenir les demandes client.
- Travailler ses relations et son réseau au sein de ses comptes client : leviers et bonnes pratiques.
- Livrer des informations et susciter l'étonnement pour entretenir l'intérêt et la proximité.
- Rester à l'écoute et proactif pour installer un climat de confiance réciproque et durable.

TRAINERS

Taoues RADDI

Magaly PERDRIGE

Nabil MESSEGUEM

Vincent RIGHI

Hubert GAZET

Ingénieur-Conseil en management
Hubert Gazet Consultants

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES





À distance
23 au 25 juin 2021
25 au 27 août 2021
22 au 24 nov. 2021

Paris
11 au 13 oct. 2021
24 au 26 janv. 2022

Lyon
11 au 13 oct. 2021

Nantes
11 au 13 oct. 2021

Bordeaux
11 au 13 oct. 2021

Lille
11 au 13 oct. 2021

