

KEY ACCOUNT MANAGER (KAM) : VENDRE AUX GRANDS COMPTES

En résumé

Stratégique pour l'entreprise, la fonction de Key Account Manager (KAM) demande une grande expertise

Objectifs

- Appréhender un environnement complexe
- Définir la stratégie commerciale et organiser l'activité
- Négocier avec les comptes clés
- Entretenir la relation et fidéliser

» Participant

Responsables, commerciaux, ingénieurs d'affaires, KAM Dirigeants d'entreprise et créateurs d'entreprise

» Pré-requis

Maîtriser les techniques de vente et être en contact avec des comptes clés/ stratégiques

Programme

Connaître l'organisation et ses enjeux

- Comprendre l'environnement et le processus de décision
- Connaître le rôle et les missions de ses interlocuteurs
- Adopter la posture pour appréhender une vision globale

Définir la stratégie de développement

- Collecter les informations stratégiques
- Mettre en oeuvre une stratégie d'influence
- Faire le diagnostic interne et externe

Construire une offre de valeur sur-mesure et cibler ses actions

- Comprendre la chaine de valeur du client
- Détecter les problématiques et leurs conséquences
- Elaborer ses actions de développement

Se préparer à la négociation en vente complexe

- Connaître ses marges de manœuvre, et anticiper les contreparties
- Gérer le rapport de force
- Sélectionner ses arguments et valoriser son offre

Déployer son capital relationnel et son impact sur le compte

- Permettre la réalisation et l'atteinte des objectifs du contrat
- Adapter son comportement et développer son relationnel
- Evoluer d'une relation client/fournisseur vers une relation partenaire

KEY ACCOUNT MANAGER (KAM) : VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.

- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

KEY ACCOUNT MANAGER (KAM) : VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en Inter

1295€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

2 jour(s)
14 heure(s)

Autres détails