

PROFESSION : KEY ACCOUNT MANAGER

VN96

3 jours (21h) 1 850,00 €^{HT}

Objectifs

Appréhender la mission de Key Account Manager dans sa globalité • Maîtriser les 4 axes majeurs de la fonction • Optimiser savoir-faire et savoir-être pour développer et fidéliser son portefeuille dans la durée

Profil Stagiaire(s)

Key Account Manager, responsables comptes clés, responsables grands comptes

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation Commerciale est animée par un expert ayant exercé le métier de Key Account Manager

PROGRAMME

Prendre toute la mesure d'une fonction complexe et stratégique

Rôle et missions du KAM

Les qualités du KAM : commerciales, humaines et comportementales

Conjuguer la stratégie de l'entreprise et celle du compte client

Prioriser son suivi client et s'organiser

Développer son networking

Développer son portefeuille clients

Définir les cibles pertinentes

Mettre en place la veille, l'Intelligence Economique

Identifier les acteurs clés pour faire émerger les projets

Mettre en œuvre les actions de prospection efficaces

Fidéliser dans la durée

Bâtir le plan de compte, définir des actions créatrices de valeur à court et long termes

Construire sa Trade Business Review

Optimiser le compte d'exploitation du client et démontrer le retour sur investissement

Etre le garant de la promesse contractuelle dans le respect des délais

Manager, organiser, coordonner

Définir la stratégie du compte avec son client et en assurer la mise en œuvre

Mettre en place le reporting et les tableaux de bord spécifiques du KAM

Communiquer efficacement avec les équipes commerciales pour un déploiement optimal des contrats

Manager, animer et mobiliser des équipes en transverse

Constituer une équipe projet pour répondre à un appel d'offre

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

2 - 4 févr. 2022 : Paris / A Distance

4 - 6 avr. 2022 : Paris / A Distance

26 - 28 sept. 2022 : Paris / A Distance

5 - 7 déc. 2022 : Paris / A Distance

PROFESSION : KEY ACCOUNT MANAGER

VN96

3 jours (21h) 1 850,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

De nombreuses mises en situations concrètes, cas pratiques issus de la réalité quotidienne du KAM.

Un cas fil rouge tout au long de la formation pour relier l'ensemble des compétences attendues

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Négocier Efficacement avec les Grands Comptes
- Maîtriser la Vente Stratégique de Valeur

Cette formation fait partie de :

- Key Account Management (parcours pro certifiant*)