

FORMATION COMMERCIALE

Maîtriser les 3 rôles du Key Account Manager

Passer de vendeur à Key Account Manager ne se limite pas à vendre à des plus gros clients.

Rares sont les KAM qui ont spontanément une vision Claire de leurs 3 rôles clés : le stratège, le négociateur et l'animateur.

Comment mobiliser son équipe compte dans un contexte de management transverse ?

Vous êtes responsable Grands Comptes, Key Account Manager, commercial expérimenté, ingénieur Grands Comptes, directeur commercial, cette formation vous permettra d'appréhender les 3 rôles majeur du Key Account Manager.

Objectif pédagogiques :

- Décrire les 3 rôles du responsable Grands Comptes en méthodes de travail et en outils de communication.
- Construire une stratégie de conquête, de développement ou de fidélisation sur un compte à fort enjeu.
- Identifier les techniques de négociation avec les grands comptes et connaître les tactiques acheteurs et savoir déjouer les manoeuvres.
- Organiser le travail en équipe, avec les services internes et les équipes de vente et pilotez l'atteinte des résultats.

Programme :

- Les spécificités de la vente aux comptes stratégiques.
- Le rôle du stratège du KAM.
- Le rôle du négociateur du KAM.
- Le rôle du pilote du KAM.
- Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

Levier pédagogiques :

- Cas concrets fil rouge pour découvrir les différentes méthodes (S.A.S et SWOT, etc) et mise en application guidée par le consultant sur les cas reels des participants.
- Alternance d'apports de méthodes et d'échanges de pratiques.

Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- La vente différenciée.
- Le concept RAC.
- Pourquoi moderniser nos presentations de vente ?
- La difference entre presentation et offre.

Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 290 € HT (pour la formation et le diagnostic amont)

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com