

FORMATION COMMERCIALE

Maîtriser les 3 rôles du Gestionnaire de compte clé (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 stratégique, le négociateur et le développeur.

Comment mobiliser toute son équipe ayant des rôles, responsabilités et relation des plus différentes avec un même compte d'envergure ?

Vous êtes responsable de comptes clés (KAM), vendeur expérimenté, ingénieur pour des clients stratégiques, directeur Des ventes, cette formation vous permettra d'appréhender les 3 rôles majeurs d'un gestionnaire de compte clé.

Objectifs pédagogiques :

- Décrire les 3 rôles du responsable de grands comptes en méthodes de travail et en outils de communication.
- Construire une stratégie de conquête, de développement et/ou de fidélisation sur un compte à fort enjeu.
- Identifier les techniques de négociation avec les grands comptes et connaître les tactiques des 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.

Leviers pédagogiques :

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

Modules web (eLearning) : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, avant et après la formation de groupe.

- La vente différenciée.
- Le concept RAC.
- Pourquoi moderniser nos présentations de vente ?
- La différence entre présentation et l'offre.

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

Investissement:

Session publique de 2 jours : \$2,000 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise : sur demande

Contactez nous : infocanada@mercuri.net