

Key Account Manager : développez durablement vos comptes stratégiques

► Pour qui ?

- Directeur grands comptes ou directeur grands comptes internationaux.
- Responsable grands comptes, ingénieur commercial, Key-Account Manager.
- Chef des ventes, responsable commercial.

► Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

► Points forts

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

► Objectifs

- Clarifier vos champs d'intervention.
- Disposer d'une boîte à outils pour maîtriser votre fonction dans toutes ses dimensions.
- Résoudre les principales difficultés auxquelles vous êtes confronté.
- Utiliser un Plan d'Activité pour manager efficacement vos comptes.

► Bénéfices métier

- Prendre la mesure de toutes les facettes de votre mission.
- Adopter une approche complète et efficace pour maîtriser les rôles de votre fonction.
- Améliorer votre confiance en vous pour devenir le conseiller stratégique de vos clients.

Programme

3 modules e-learning de 30'



Missions et enjeux du Key Account Manager

- Appréhender la nécessité du Key Account Management.
- Résumer les impacts du Key Account Management.
- Définir sa mission et ses quatre rôles stratégiques en tant que Key Account Manager.
- Caractériser les différents stades d'organisation du Key Account Management.



Réussir l'analyse de son client stratégique

- Utiliser trois conseils et quatre sphères pour une analyse efficace.
- Approfondir l'analyse de la concurrence.
- Utiliser les deux matrices SWOT du Key Account Manager.



Identifier les enjeux de l'Account Business Plan

- Définir sens et bénéfices d'un Account Business Plan.
- Utiliser des méthodes efficaces pour construire un Account Business Plan.
- Mesurer l'efficacité de ses relations chez son client.
- Optimiser les relations avec son client grâce à l'utilisation de l'Account Business Plan.

+ 2 jours en présentiel

1 Le métier de Key Account Manager

- Le Key Account Management : nécessité et sens.
- Le métier de Key Account Manager : responsabilités et rôles.
- Les modèles d'organisation du Key Account Management.

2 Le Key Account Manager : manager de données

- Le rôle d'expert et de conseiller.
- Acquérir et entretenir une connaissance approfondie du client.
- Établir le diagnostic SWOT.

3 Le Key Account Manager : manager de business

- Le rôle d'apporteur/développeur de business.
- L'Account Business Plan.
- Le processus d'account planning.

4 Le Key Account Manager : manager de la relation

- Le rôle de « Public relation ».
- Identifier et engager les acteurs « clé ».
- Analyser l'efficacité des relations pour réajuster la stratégie.

5 Le Key Account Manager : manager de projet et d'équipe

- Le rôle de chef d'orchestre responsable du plan d'actions.
- Organiser la mise en œuvre et mobiliser l'équipe.
- Piloter l'avancée du plan d'actions.
- Développer la coopération et éviter les conflits.

+ 2 modules e-learning de 30'



Manager en équipe vos plans d'actions

- Comprendre son rôle de pilote de la mise en œuvre du plan d'actions.
- Organiser sa mise en œuvre et mobiliser l'équipe.
- Développer la coopération entre les membres de l'équipe.
- Gérer efficacement l'humain sur le long terme.



Lever les 5 obstacles majeurs à votre efficacité

- Le KAM, entre action et analyse.
- Le KAM, homme d'équipe ou solitaire.
- Être KAM : sortir du cadre de référence.
- Être KAM : savoir anticiper.
- Être KAM : donner envie.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en salle : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



2 JOURS + 5 modules e-learning

Réf. 8517

50 €

1490 €HT

Paris
17 mars > 18 mars
5 mai > 6 mai
27 juin > 28 juin
8 sep > 9 sep
24 nov > 25 nov

Lille
10 mars > 11 mars
9 juin > 10 juin
6 oct > 7 oct

Lyon
7 avr > 8 avr
23 juin > 24 juin
20 oct > 21 oct

Marseille
14 avr > 15 avr
30 juin > 1 juil
10 oct > 11 oct

Nantes
28 mars > 29 mars
20 juin > 21 juin
29 sep > 30 sep