

# Formation Key Account Manager (KAM) : vendre aux grands comptes

Commercial - Relation client - Vente -

## La formation en résumé

Stratégique pour l'entreprise, la fonction de Key Account Manager (KAM) demande une grande expertise. Maîtriser les différentes phases de négociation et de vente avec les grands comptes nécessitent des compétences techniques et relationnelles spécifiques. Pour bâtir une stratégie de gestion des comptes-clé efficace, cette formation vous donne des outils et process concrets de la performance commerciale.

### Objectifs :

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

### Participants :

- Responsables commerciaux
- Managers commerciaux
- Responsables grands comptes

### Prérequis :

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

## Le contenu

### 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 œuvre une stratégie d'influence
- Faire le diagnostic interne et externe

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

- Comprendre la chaîne 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

**1 365 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



(14 heures)



Mises en situation

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 27/05, 28/05
- 09/12, 10/12

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise 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.

