

Key Account Manager : bâtir des stratégies gagnantes



CV-65 2 Jours (14 Heures)

Description

Comment tirer parti d'un environnement concurrentiel et optimiser sa stratégie de comptes? Quels leviers pour développer, consolider et pérenniser les partenariats? Comment stimuler les équipes pour relever les challenges ? Cette formation vous propose les méthodes et outils pour répondre aux enjeux du métier de KAM.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Commerciaux, managers commerciaux, responsables de BU destinés à exercer la fonction de Key Account Manager.

Prérequis

Aucn.

Les objectifs de la formation

- Organiser son activité de Key Account Manager Fédérer autour de son projet commercial pour en assurer la réussite Développer son impact sur le compte Exercer une meilleure influence en interne et en externe Accompagner et faciliter les changements liés aux projets commerciaux Identifier ses axes personnels de progrès

Programme de la formation

Organiser la stratégie de développement

- Cartographier et analyser le portefeuille : matrice ABC croisée.
- Définir son "terrain de jeu" de Key Account Manager.
- Exploiter les informations quantitatives et qualitatives.
- Mesurer le potentiel de chaque compte.
- Déceler les opportunités nouvelles de partenariats.
- Construire la stratégie spécifique à chaque client.
- Planifier pour optimiser les plans d'actions.
- Exercice: Mise en application des outils sur la base de situations réelles vécues par les participants

Développer la stratégie d'information

- Maîtriser l'information sur chaque compte et chaque marché.
- Identifier les sources d'informations fiables et pertinentes.
- S'appuyer sur les principes de l'intelligence économique.
- Tirer parti des outils du digital.
- Exercice: Mise en application sur la base de situations réelles vécues par les participants.

Communiquer la vision stratégique aux équipes

- Développer son leadership de Key Account Manager.
- Identifier et fédérer les compétences des équipes.
- Stimuler l'esprit d'équipe et d'entreprise.
- Donner le cap et fixer des objectifs motivants.
- Partager et faire circuler l'information.
- Mobiliser et motiver ses équipes tout au long du projet.
- Assurer la collaboration et la coordination des autres services impliqués.
- Exercice: Exercice: en groupe : exercer son leadership et favoriser la force du groupe

Déployer son impact sur les comptes

- Mettre en oeuvre une stratégie d'influence.
- Savoir utiliser les informations et déjouer la désinformation.
- S'appuyer sur les valeurs du client.
- Evoluer d'une relation client/fournisseur vers une relation partenaire.
- Pérenniser la relation de partenariat en l'accompagnant dans le changement.
- Le changement: une guerre de territoire.
- Comment la gagner ? Exercice: Mise en situation filmée : Mettre en oeuvre son pouvoir d'influence pour infléchir une décision.
- Identifier les résistances au changement .