

# Key Account Manager : développer durablement ses comptes stratégiques

-Référence: **SII-12**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Btir sa stratégie pour ses clients stratégiques : l'Account Business Plan.
- Élargir son influence au sein du compte.
- Équilibrer son énergie entre les 4 missions stratégiques du KAM.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

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

## Programme

- **332Adopter le juste équilibre dans ses responsabilités**
  - jours en formation en salle Diagnostiquer son organisation et ses missions.
  - Adapter son action quotidienne à son secteur.
- **Manager les données de son marché Évaluer la performance de ses comptes stratégiques.**
  - Analyser chaque client dans son environnement global.
  - Établir le double diagnostic SWOT.
- **Construire son**
  - Account Business Plan Définir une ambition pour le compte.
  - Formaliser sa stratégie.
  - Statuer sur son plan d'action.
  - Évaluer et piloter les risques.
- **Piloter les relations au sein du compte**

## Programme

- Identifier et engager les acteurs 'clé'.
- Analyser l'efficacité des relations pour réajuster la stratégie.
- Optimiser ses relations à l'intérieur du compte.
  
- **Piloter la mise en œuvre du**
  - Business Plan Organiser la mise en œuvre et mobiliser l'équipe.
  - Piloter l'avancée du plan d'actions.
  - Développer la coopération et éviter les conflits.
  - modules e-learning de 0' Manager en équipe vos plans d'action 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 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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc