

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

Vente, relation client, marketing - 2020

## La formation en résumé

Stratégie pour l'entreprise, la fonction de Key Account Manager (KAM) demande une grande expertise

### 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 programme

### 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

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

**1 090 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial  
Cycle Mener une négociation commerciale



**-10%**

Formation en tandem avec :  
Stratégie et plan d'actions marketing et commerciales (PAC)

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 26/03, 27/03
- 18/06, 19/06
- 16/11, 17/11

Marseille - 04 91 14 26 90

- 04/06, 05/06
- 12/11, 13/11

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 10-12 participants maximum.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.