

Le manager stratégique

Définir ses orientations stratégiques

Public concerné : manager opérationnel – key Account Manager

OBJECTIFS DE LA FORMATION SUR LA GESTION DES COMPTES STRATÉGIQUES

Comprendre les différents rôles du Key Account Manager et maîtriser la gestion des comptes stratégiques.

PROGRAMME DE LA FORMATION SUR LA GESTION DES COMPTES STRATÉGIQUES

- Comprendre le rôle et les enjeux du Key Account Management
- Analyser le secteur : cartographie de l'écosystème, grille d'analyse des concurrents, benchmarking
- Analyser son portefeuille de clients
- Analyser son compte clé : enjeux stratégiques, analyse organisationnelle ; analyse des parties-prenantes, des décideurs et des contacts privilégiés
- Définir une stratégie de compte
- Construire une relation de confiance avec son client
- Formaliser la stratégie dans un Account Business Plan
- Être chef d'orchestre des ressources internes
- Mobiliser son équipe au sein de sa propre entreprise
- Se positionner par rapport à la concurrence
- Adopter une posture consultative. Bien présenter les axes de développement possibles
- Valoriser la solution auprès du client. Intégrer les enjeux des différentes parties-prenantes
- Se positionner comme accompagnateur de choix
- Être source de proposition
- Les fondamentaux de l'analyse financière (Bilan – Compte de résultats – indicateurs clés)

METHODOLOGIE PEDAGOGIQUE SUR LA GESTION DES COMPTES STRATÉGIQUES

Application des principes par des cas concrets, mises en situation, présentations orales visant à évaluer la capacité à communiquer, argumenter, négocier. Exercices pratiques.

POINTS FORTS SUR LA GESTION DES COMPTES STRATÉGIQUES

A l'issue du module, les participants sont capables de gérer les comptes stratégiques par l'analyse, l'évaluation des axes de développement et la mobilisation de leurs équipes.

☐ Approche pédagogique :

- Ateliers de travail collaboratif.
- Atelier de travail individuel sur la réflexion stratégique de leurs secteurs de vente.
- Étude de cas hors contexte pour lever freins et croyances, restant en rapport direct avec les compétences attendues sur la formation.
- Animation sous forme de jeux de rôles.

☐ Moyens techniques et autres :

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

☐ Mode d'évaluation :

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par l'apprenant.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

☐ Mode de suivi :

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partages peuvent être organisées. (Optionnel)

☐ **Prérequis :**

- Aucun

☐ **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions