

# Comment gérer et développer efficacement ses comptes stratégiques

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Cette formation fournit aux participants les compétences commerciales nécessaires pour mieux connaître et développer leurs comptes stratégiques.

## OBJECTIFS

- Visualiser les missions du responsable grands comptes
- Décrire les enjeux du responsable Grands Comptes en méthodes de travail et en outils de communication
- Construire une stratégie de conquête, de développement ou de fidélisation sur un compte à fort enjeu
- Se mettre au clair sur les éléments/connaissances du compte
- Choisir les actions impactantes, les planifier, déterminer les moyens nécessaires
- Affiner sa stratégie de contact en tenant compte de sa relation client

## PUBLIC

Cette formation fournit aux participants les compétences commerciales nécessaires pour mieux connaître et développer leurs comptes stratégiques.

## PRE-REQUIS

- Il n'y a pas de pré-requis nécessaire pour suivre cette formation. Il est seulement préférable que le participant soit familiarisé à la gestion de projet ou d'avoir travaillé dans un environnement projet. Pour passer la certification, vous devez vous inscrire et déposer un dossier de candidature sur le site du PMI.
- La lecture des documents de PréFormation est recommandée.

## PROGRAMME

- Comprendre la révolution client et les niveaux d'information
- Evolution des comportements qui amène une nouvelle approche client
- Les spécificités de la vente aux comptes stratégiques
- Les différentes méthodes d'organisation commerciale sur les comptes stratégiques
- Les enjeux majeurs du Responsable Grands Comptes ou KAM Le portefeuille client
- Construire un business plan/plan de compte avec la méthode SES en numérique et format A3 approprié (Situation ; Enjeux ; Stratégie)
- Cibler les clients stratégiques
- Analyser la situation et les enjeux client
- Structurer les informations disponibles, cartographier l'organigramme
- Formaliser l'analyse SWOT/AFOM
- Traduire notre vision-ambition à moyen terme en objectifs quantitatifs et qualitatifs sous un format de plan d'action
- Construire sa stratégie externe et interne
- Travailler sur un potentiel business et un potentiel d'influence
- Traduire les objectifs en tâches et actions par client
- Mobiliser les ressources et l'équipe compte interne
- Piloter les résultats du compte en temps réel

## Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

### Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

### DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

## PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)



### A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.  
Réf. **CYVCS**

**01 42 93 52 72**

### Dates des sessions

**Paris**  
06/05/2021

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



### Inclus dans cette formation



### Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

**100%**  
**SATISFACTION GARANTIE**

**Votre garantie 100% SATISFACTION**

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

CERTYOU, 37 rue des Mathurins, 75008 PARIS

Tél : +33 1 42 93 52 72 - contact@certyou.com - www.certyou.com

RCS de Paris n° 804 509 461 - TVA intracommunautaire FR03 804509461 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11 75 52524 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

# Comment gérer et développer efficacement ses comptes stratégiques

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Comment gérer et développer efficacement ses comptes stratégiques](#)