ATOUT MAJEUR
CONSEIL | FORMATION

Prenez de la hauteur

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

Durée de la formation :
2 jours (14h)

Horaires de formation
08h45 – 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis
Expérience dans le domaine de la vente aux entreprises. Maitriser les techniques de vente. Être en contact avec des comptes clés.

Public visé

Objectifs et compétences visées
Appréhender un environnement complexe. Définir la stratégie commerciale et organiser l'activité. Négocier avec les comptes clés. Entretenir la relation et fidéliser

Organisation
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

Le formateur
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

Moyens techniques et pédagogiques
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

Validation des acquis et attestation
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Inscription possible jusqu'à 48 heures ouvrées avant la formation

Module 1 : 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

Module 2 : Définir la stratégie de développement
Collecter les informations stratégiques
Mettre en oeuvre une stratégie d'influence
Faire le diagnostic interne et externe

Module 3 : Construire une offre de valeur sur-mesure et cibler ses actions
Comprendre la chaine de valeur du client
Détecter les problématiques et leurs conséquences
Élaborer ses actions de développement

Module 4 : Se préparer à la négociation en vente complexe
Connaitre ses marges de manœuvre, et anticiper les contreparties
Gérer le rapport de force
Sélectionner ses arguments et valoriser son offre

Module 5 : 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
Évoluer d'une relation client/fournisseur vers une relation partenaire

Pour vous inscrire
04.78.14.19.19
contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com
(Mise à jour : 11-2026)