

Key Account Manager : Construire et Piloter des Stratégies Gagnantes sur les Comptes Stratégiques

Lien : https://maroc-performance.com/formation/key-account-manager-construire-et-piloter-des-strategies-gagnantes-sur-les-comptes-strategiques

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM55

CATÉGORIE
Vente aux Grands Comptes, Vente aux Magasins et SAV

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre le rôle stratégique du Key Account Manager
- ✔ Savoir identifier et sélectionner les comptes clés
- ✔ Maîtriser l’analyse approfondie des clients stratégiques
- ✔ Construire des plans de compte performants
- ✔ Développer des relations clients durables et stratégiques
- ✔ Maîtriser les techniques de vente complexe en B2B
- ✔ Renforcer les compétences en négociation avancée
- ✔ Optimiser la gestion des cycles de vente longs
- ✔ Piloter la performance des comptes stratégiques
- ✔ Améliorer la coordination des projets clients internes
- ✔ Développer une approche commerciale orientée valeur
- ✔ Accroître la rentabilité des comptes clés

👥 POUR QUI ?

- ✔ Key Account Managers
- ✔ Account Managers
- ✔ Responsables grands comptes
- ✔ Ingénieurs commerciaux
- ✔ Responsables commerciaux B2B
- ✔ Business developers
- ✔ Chefs des ventes
- ✔ Directeurs commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- ✔ Professionnels en évolution vers la gestion de comptes clés

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Compréhension du rôle de Key Account Manager

- Missions et responsabilités du KAM
- Importance stratégique des comptes clés
- Différence entre vente classique et gestion grands comptes

2 / Identification et sélection des comptes stratégiques

- Critères de sélection des comptes clés
- Analyse du potentiel client
- Priorisation des opportunités commerciales

3 / Analyse approfondie des comptes clients

- Cartographie des organisations clients
- Identification des décideurs et influenceurs
- Analyse des besoins et enjeux stratégiques

4 / Construction d’un plan de compte stratégique

- Élaboration du account plan
- Définition des objectifs commerciaux
- Planification des actions à court et long terme

5 / Développement de la relation client stratégique

Maroc Performance

- Création de partenariats durables
- Gestion des relations multi-niveaux
- Renforcement de la confiance client

6 / Techniques de vente complexe en B2B

- Vente de solutions à forte valeur ajoutée
- Approche consultative et sur mesure
- Gestion des cycles de vente longs

7 / Négociation avancée grands comptes

- Préparation des négociations stratégiques
- Techniques de négociation à haute valeur
- Gestion des concessions et compromis

8 / Coordination interne et gestion de projet client

- Collaboration avec les équipes internes
- Pilotage des projets clients complexes
- Alignement des ressources et objectifs

9 / Suivi de la performance des comptes clés

- Indicateurs de performance commerciale (KPI)
- Suivi du chiffre d’affaires et marges
- Analyse de la rentabilité des comptes

10 / Études de cas et simulations KAM

- Analyse de cas réels de grands comptes
- Simulation de négociation stratégique
- Élaboration d’un plan d’action KAM

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés