



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Key Account Manager : bâtir des stratégies gagnantes

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | Identifier le rôle spécifique du KAM
- | Choisir ses points d'action
- | Savoir mettre en place une approche stratégique
- | Développer son influence en interne et chez les clients
- | Motiver et à manager son équipe
- | Organiser son activité

Public

| KAM en prise de poste, responsables de BU, managers commerciaux, chefs d'entreprise.

Prérequis

- | Expérience de la vente stratégique aux grands comptes.
- | Connaissances équivalentes à la formation ref .GCO

Programme de la formation

Fonction et rôle du KAM

- | La fonction de KAM.
- | Son rôle vis-à-vis du client et de son entreprise.
- | La dimension stratégique.
- | La dimension managériale.
- | Réflexion collective Echanges d'expérience autour du rôle de KAM et de la vision de la fonction.

Axe 1 : organiser son activité

- | Identifier les comptes à travailler en priorité.
- | Établir ses critères de potentialité.
- | Définir ses facteurs de probabilité.
- | Connaître les éléments déclencheurs.
- | Analyser son portefeuille avec la matrice croisée ABC.
- | Travaux pratiques Identifier ses critères de potentialité et facteurs de probabilité.
- Établir la matrice croisée ABC de son portefeuille client. Identifier les comptes et les entités à travailler en priorité.

Axe 2 : mettre en place une stratégie de pénétration des comptes

- | Utiliser la matrice SWOT afin de se situer.
- | Identifier les points d'entrée et le plan d'action qui en découle.
- | "Flow Business" versus "Projets".
- | Définir les missions des différents intervenants (commerciaux, experts, avant-ventes...).
- | Donner des objectifs SMART.
- | Savoir identifier les éléments créateurs de valeur.
- | Faire converger les projets pour élargir les deals.
- | Travaux pratiques Établir la matrice SWOT et rechercher les éléments de création de valeur spécifiques à son activité commerciale, à ses produits/solutions.

Référence	ACM
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 480 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

- du 18 au 19 septembre 2025
- du 11 au 12 décembre 2025

PARIS

- du 11 au 12 septembre 2025
- du 4 au 5 décembre 2025

LYON

- du 18 au 19 septembre 2025
- du 11 au 12 décembre 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Axe 3 : manager et motiver

- | Développer son influence sur le compte et dans son entreprise.
- | Accroître son leadership.
- | Connaître les sources d'influence à utiliser.
- | Créer un esprit d'équipe autour du projet pour renforcer l'adhésion.
- | Adopter un mode de management personnalisé.
- | Éviter les conflits d'intérêt des commerciaux.
- | Identifier les sources de motivation de ses collaborateurs.
- | Travaux pratiques Autodiagnostic de son pouvoir d'influence. Appréhender l'importance du leadership et la force du groupe. Mettre en place des actions visant à motiver les équipes coordonner par le KAM.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.