



INTRA : 4 000 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #CV003



PUBLIC CIBLE

- Key Account Manager



PRÉREQUIS

- Avoir suivi la formation KAM niveau 1



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14 heures) en présentiel ou distanciel



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Ancrer les notions abordées au cours du module Niveau 1
- Définir une stratégie commerciale au niveau local
- Développer ses relations avec les C-level
- Intégrer les spécificités sectorielles dans son approche
- S'entraîner et mettre en pratique (carte relationnelle, plan d'action, PITCH pour les C-level, etc.)

firstgroup
spark
CONSEILS & FORMATION

Programme

- **Temps 0 – Tester les connaissances**
 - Au démarrage de la session de formation, évaluation des acquis à la suite du module 1
 - Rappels et projection sur les objectifs du module 2
- **Temps 1 – Stratégie de développement au niveau local**
 - Décliner la stratégie globale de l'entreprise en vision stratégique locale
 - Définir un plan d'actions ciblées et adaptées aux spécificités de son territoire
 - Piloter son plan d'actions et son plan de développement commercial.
- **Temps 2 – Développer ses relations avec le C-Level**
 - Maillage de compte : identifier les C-level, leurs caractéristiques et leurs attentes (carte relationnelle)
 - Définir une stratégie et un plan d'action ciblé pour les atteindre
 - Préparer des pitch high level et personnalisés pour être plus percutant
 - Développer une posture plus assertive et travailler son intelligence émotionnelle
- **Temps 3 – Intégrer les spécificités sectorielles dans son approche**
 - L'importance des spécificités sectorielles pour accrocher l'intérêt d'un client et faire pencher les décisions
 - Les bonnes pratiques afin d'intégrer ses spécificités dans ses techniques commerciales (préparer des pitch par secteurs d'activité et/ou typologie de fonctions)



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes
- Séquences d'entraînement intensif et de mise en situation
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en vente

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 9
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 98%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>