

Devenir un Expert en Gestion des Comptes

Maîtrisez l'art d'établir des relations durables avec vos clients afin de générer des opportunités commerciales additionnelles et récurrentes.



Pourquoi choisir le programme Account management

- 1 Parce que dans la vente comme dans le sport c'est l'entraînement, la rigueur et le mental qui engendrent de la performance durable.
- 2 Parce qu'il est impossible de bien vendre sans être persuadé de la valeur de son offre et qu'on a parfois besoin d'un coup de pouce extérieur pour remettre du sens dans son job.
- 3 Parce que le métier de commercial n'est pas facile, que les échecs sont nombreux et que vos meilleurs commerciaux sont ceux qui se lèvent tous les matins avec l'envie de casser la baraque.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses profils commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



+17%

De chiffre d'affaires



+100%

De confiance en soi



+5 000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

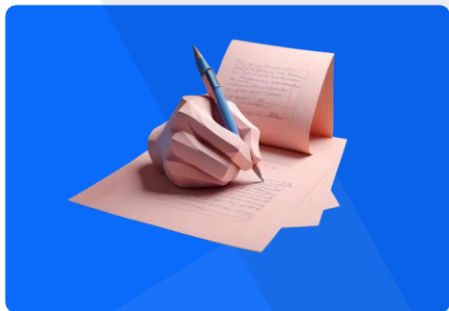
Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour devenir un pro de l'Account Management !

Session 1 - Construire sa stratégie d'account management



L'entraînement

Avoir une vision claire de son métier d'Account Management :

- Le rôle et les défis de l'account management
- La pyramide de l'account management

Établir son plan de compte :

- Qualifier ses comptes, définir un plan d'action par compte, prioriser ses tâches

Ateliers

- Qualification des comptes, étapes de la construction d'un plan de compte : évaluez la maturité des commerciaux sur ces sujets
- Co-construction de son plan de compte sur 3 comptes

Session 2 - Qualifier pour ne pas rater d'opportunité



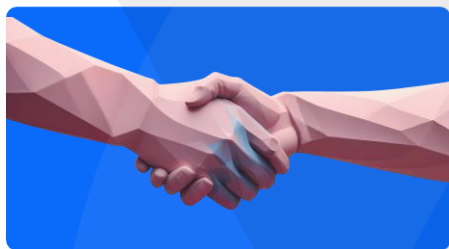
L'entraînement

- Comment choisir ses points de contact ?
- À quelle fréquence contacter un client ? Dans quel but ?
- Quels fondamentaux pour réussir ses échanges clients ?
- BEBEDC pour remonter aux enjeux, comprendre les contextes et les processus de décision, reformuler et planifier les prochaines étapes

Mises en situation

- Mener un RDV auprès d'un client pour générer du business additionnel
- Travaillez sa méthode de qualification avec vos affaires en cours

Session 3 - Faire de ses clients des partenaires



L'entraînement

- Adapter sa présentation au profil de son interlocuteur
- Savoir gérer ses négociations (matrice de contreparties)
- Comment faire une business review ?
- Gérer les échanges conflictuels

Mises en situation

- Présenter la structure de sa business review sur un compte actif
- Gérer un client insatisfait, joué par le formateur



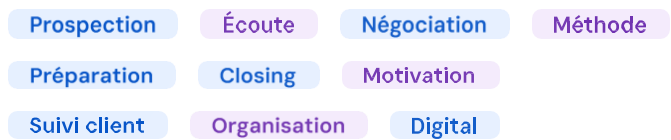
Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des comptes, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

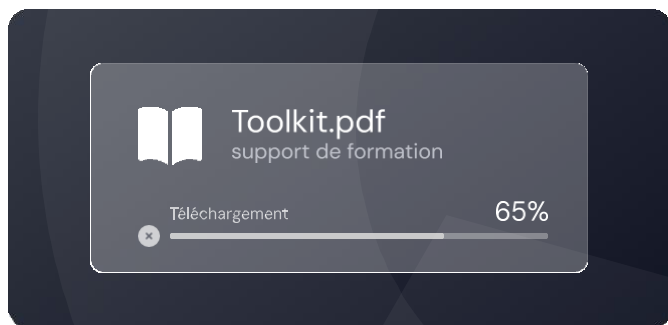
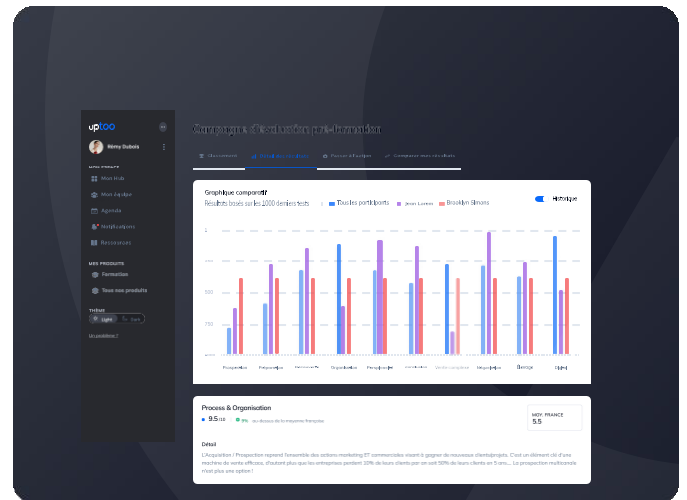
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

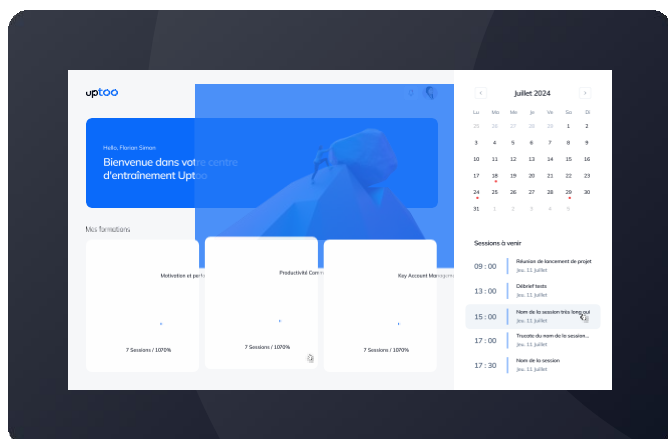
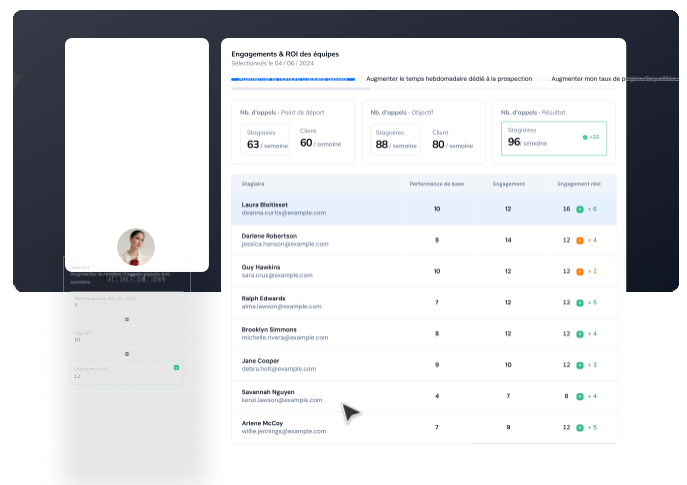


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour doper son mental !

Point forts du programme ?

- Être convaincu de son offre de valeur
- Se fixer des objectifs chaque semaine pour renforcer son mental.
- Renforcer sa posture et sortir de sa zone de confort
- S'adapter rapidement à son interlocuteur pour augmenter son impact

Objectifs de la formation



Être capable de construire un plan de compte et élaborer la stratégie.



Cartographier et développer une approche spécifique selon les comptes.



Défendre ses positions commerciales et ses marges pour conclure ses négociations.

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel