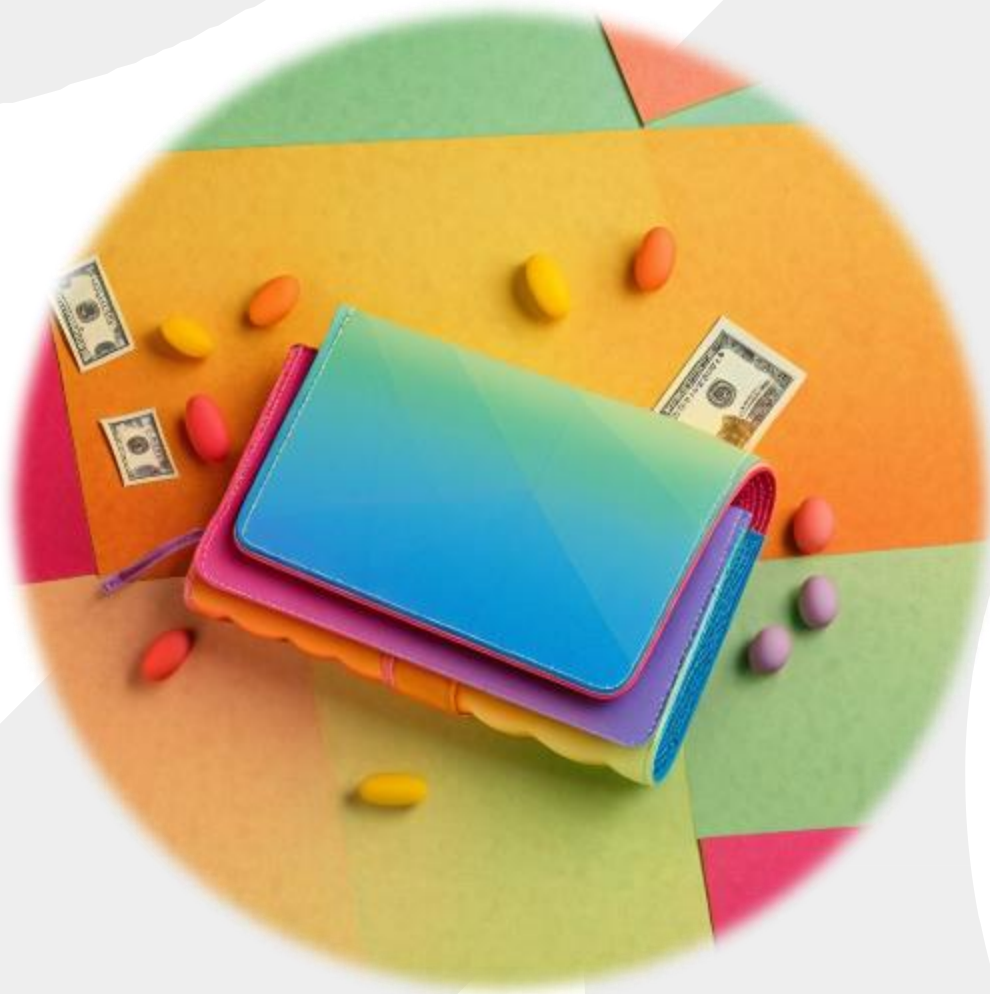


Gestion des Grands Comptes

Découvrez comment dynamiser votre réseau et entretenir votre portefeuille client pour augmenter votre taux de signature.



Pourquoi choisir le programme key account manager ?

- 1 Parce que vos commerciaux n'ont jamais vraiment appris comment networker, négocier et closer et qu'ils ne sont pas ou mal formés.
- 2 Parce que vous ne pouvez plus passer votre temps à multiplier les réponses à appels d'offres au lieu de sécuriser les signatures, faire du business, et doubler vos concurrents.
- 3 Parce qu'il n'y a pas de croissance rentable (marge) sans une négociation efficace qui défend vos positions et la valeur de vos offres, et qu'il faut dépasser le schéma augmentation des volumes, baisse des prix !
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes.



+30%

De taux de closing



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

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



Le programme

2 mois pour aider vos commerciaux à vendre plus, plus cher et plus souvent !

Session 1 - Construire sa stratégie de comptes clés



L'entraînement

- Analyser et segmenter mon portefeuille selon son potentiel.
- Identifier mes relations fortes, mes soutiens au sein de chaque compte clé.
- Réaliser un plan de réseautage opérationnel efficace chez mes comptes.
- Être au plus près des décideurs, élargir mon réseau et augmenter mon influence.

Ateliers

- **Construire ma stratégie** : plan d'action commercial à 3 mois sur ses comptes clés.
- Approche multicanale, **où que soit mon client, j'y suis aussi**.
- **Travailler mon positionnement** pour une proposition de valeur ultra personnalisée.

Session 2 - Qualifier et anticiper les besoins



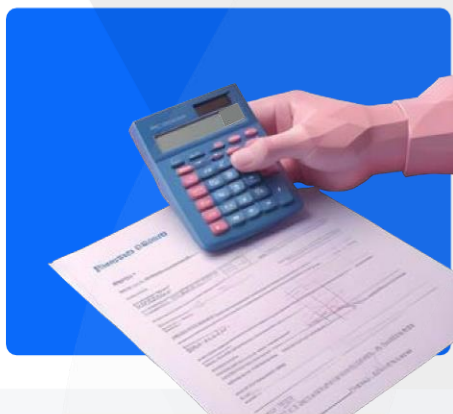
L'entraînement

- Grenouiller chez mes comptes clés pour **ne manquer aucune opportunité**.
- **Évaluer la maturité des projets** chez le client pour faire exprimer les besoins.
- **Avoir accès aux informations clés en premier** sans attendre les appels d'offre.
- Présentation d'une **méthode infallible pour bien qualifier une affaire (BEBEDC)**.

Co-construction

- Boussole de la découverte - orienter sa découverte selon la maturité des projets.
- Construire ensemble votre trame de questionnement BEBEDC personnalisée pour ne rien rater des Besoins - Enjeux - Budget - Échéances - Décideurs - Compétiteurs

Session 3 - Négociation & Closing



L'entraînement

- Éviter les pièges de la qualification incomplète avant la soutenance.
- Les clés de la proposition commerciale gagnante pour closer à tous les coups.
- Défendre ses positions et ses marges pour conclure en beauté.

Mises en situation

- Les bénéfices au centre de l'argumentation avec le BCP (Bénéfices Caractéristiques Preuves).
- Technique d'argumentation pour engager vers le closing : les ponts brûlés.
- Réponses à objections, obtentions de contreparties, négociation face à des décideurs grands comptes.



Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, 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**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

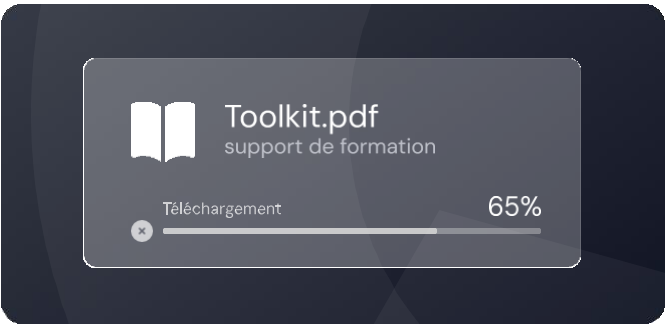
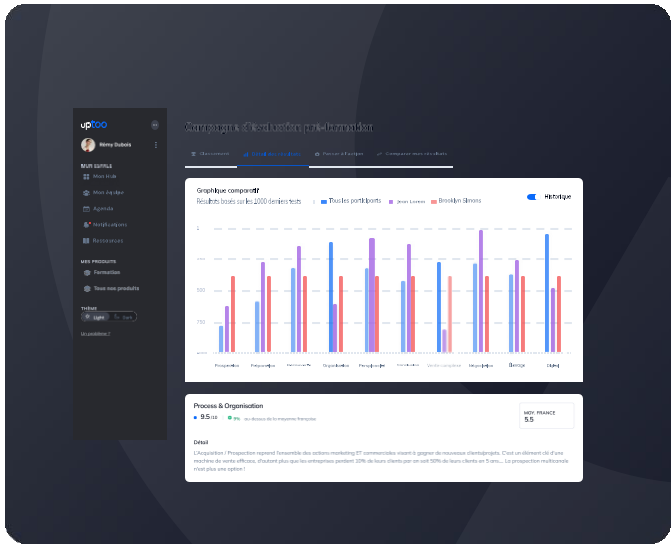
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

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.

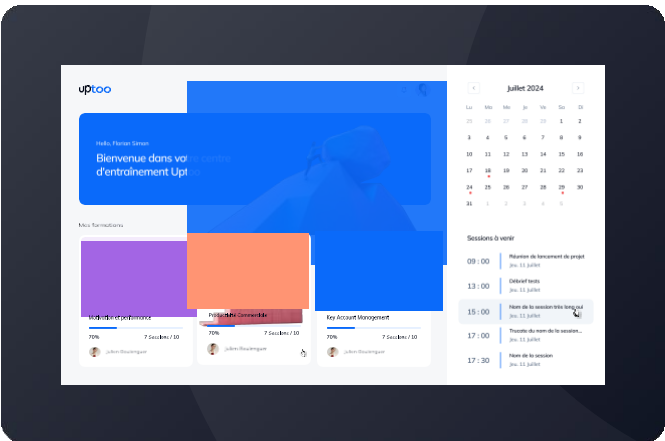
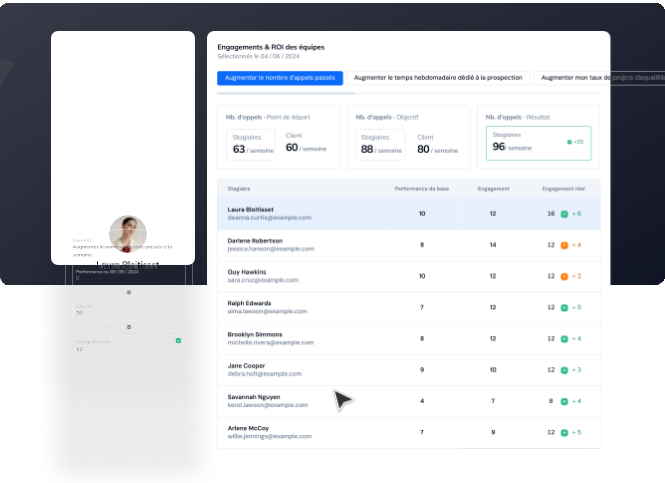


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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 signer plus de nouveaux clients : la méthode, les outils, le rythme, le mental et l'entraînement.

Point forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice BEBEDC
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Objectifs de la formation



Dédramatiser l'exercice
de la vente à distance



S'appuyer sur des
méthodes et des outils
**pour prendre confiance
et monter en puissance**



Construire des routines
et des règles du jeu
claires pour réussir en
négociation à distance

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