

★ 4.6 / 5 – 735 Avis

Key Account Management

Mieux networker pour signer plus : les meilleures méthodes d'animation de son réseau pour faire vivre son portefeuille et signer plus souvent avant ses concurrents

Pourquoi choisir le programme Key Account Management ?

#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.

98%

Des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.

97%

Des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.

94%

Des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



★ 4.8 / 5

Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork

Il y a un avant et après formation Uptoo. L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.

+30%

De taux de closing



★ 5 / 5

Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran

Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe ! Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.

+100%

De confiance en soi



★ 4.7 / 5

Patrick Maletras, Directeur Général @ Tamar

L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

+5 000

Vendeurs entraînés

Déroulé du programme

Un format de 2 mois délivré par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisé à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la prospection !

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 infaillible 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

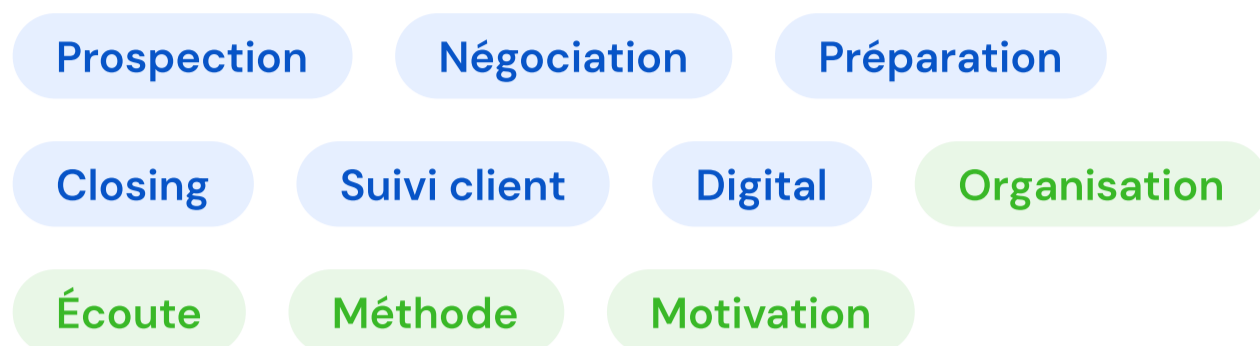
Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



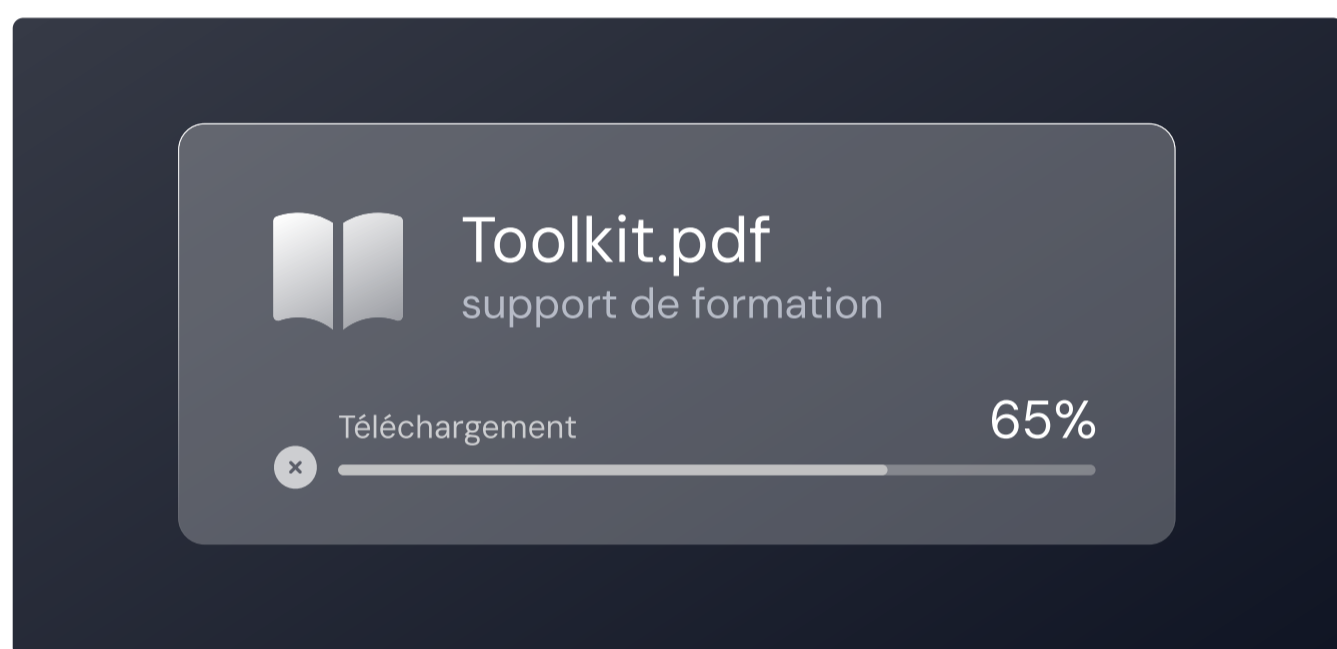
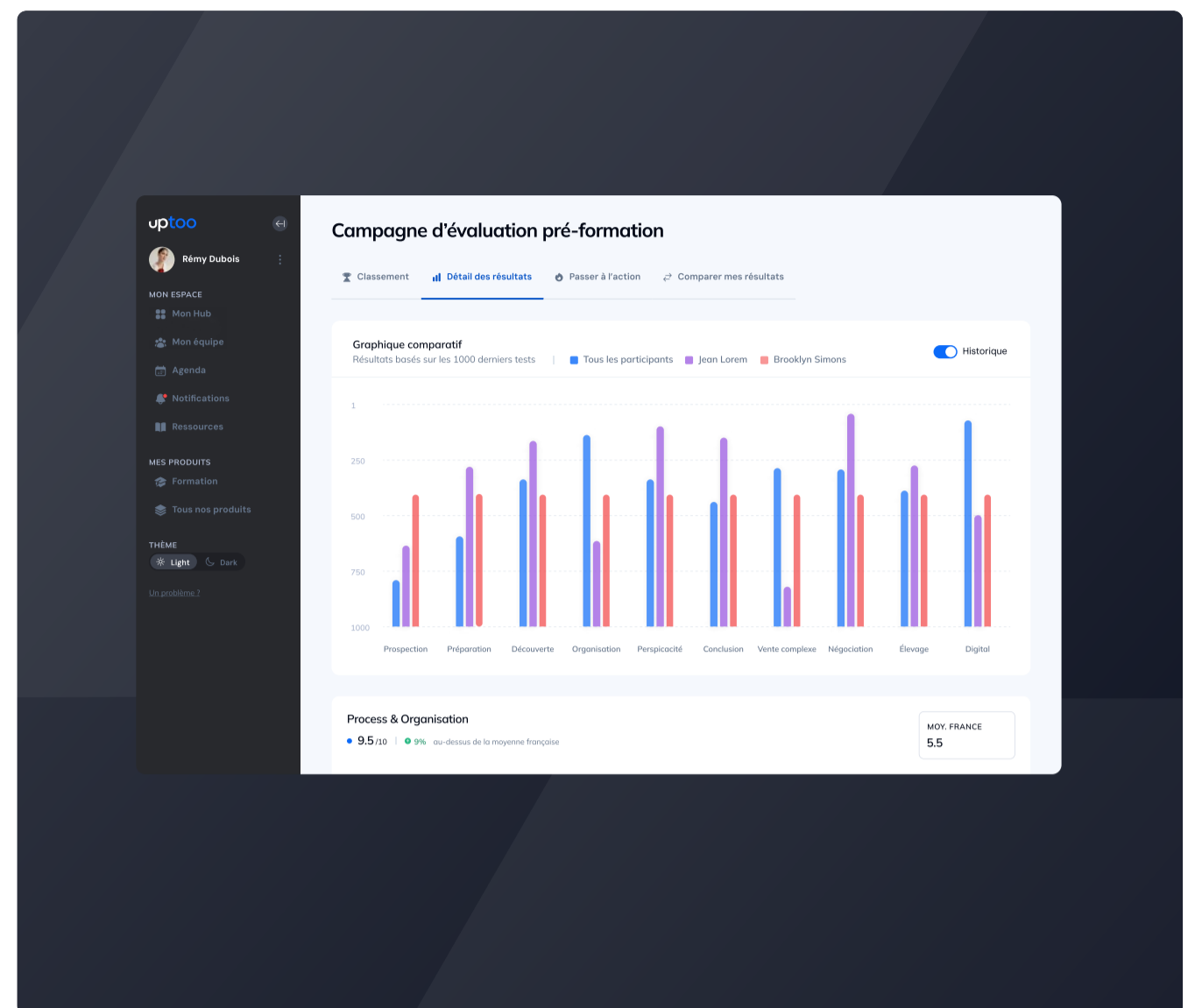
Nos outils — Un dispositif de suivi unique et adapté

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.

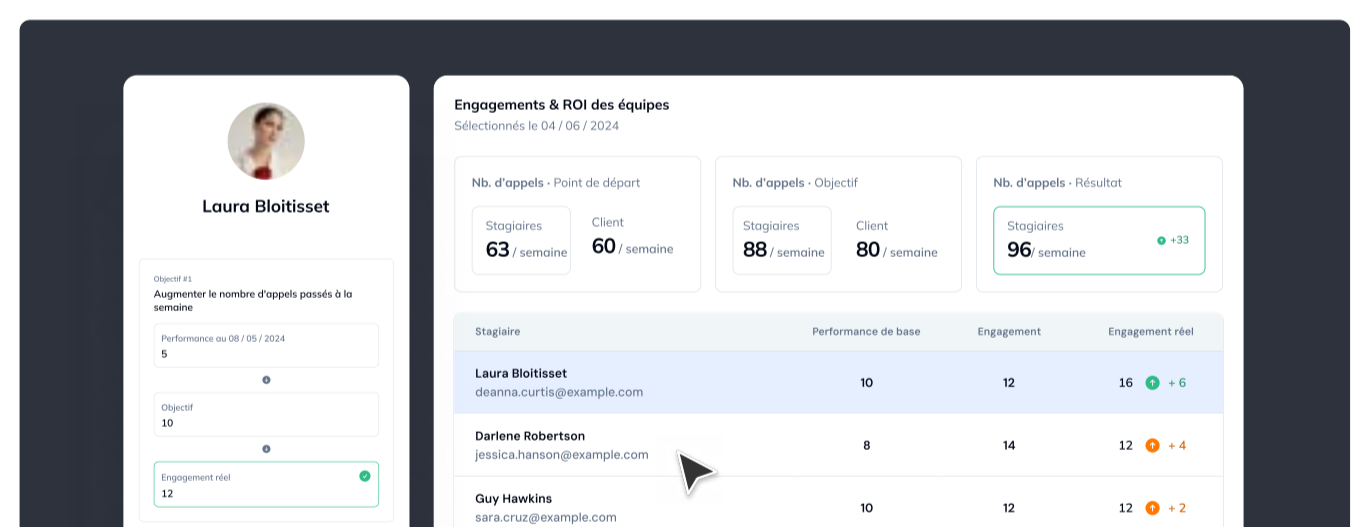


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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 aider vos commerciaux à préparer leurs RDVs, comprendre un besoin et le reformuler pour vendre de la valeur.

Point forts du programme ?

- ✓ Repartez avec votre pitch personnalisé qui fait prendre des RDVs
- ✓ Contournez une fois pour toutes les objections en prise de RDVs
- ✓ Augmentez de 10% votre taux de closing en pré-qualifiant vos RDV

Informations OPCO

Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre de : Action de formation. Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au financement par les OPCO.



Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Objectifs de la formation



Être capable de grenouiller dans les comptes et se faire connaître



Connaître et segmenter son portefeuille pour être efficace



Cartographier et bien prospecter ses comptes



Défendre ses positions et ses marges pour conclure en beauté

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

Besoin d'informations complémentaires ?

Contactez nos équipes pour échanger sur votre projet de montée en compétences.



Contactez-nous

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93



Notre adresse

101 rue Réaumur, 75002 Paris
Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75



Notre site web

<https://uptoo.fr/formation/>