



PROGRAMME ACCOUNT MANAGER

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 manager ?



+ 24%
de taux de closing



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

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.



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



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



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

Nos clients en parlent



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.



Gaëlle 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.



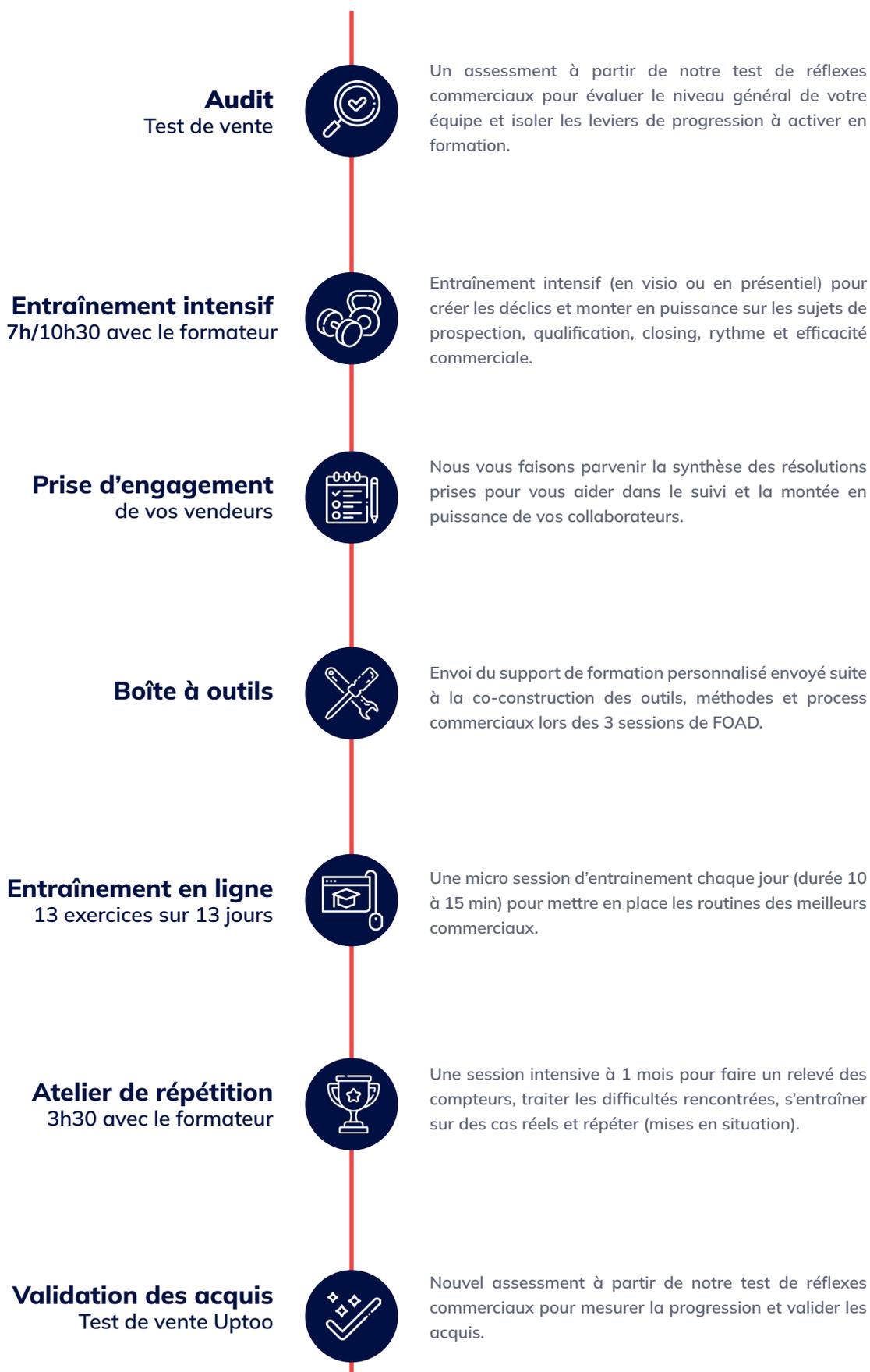
Patrick Maletas, Directeur Général @ Tramar



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

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux

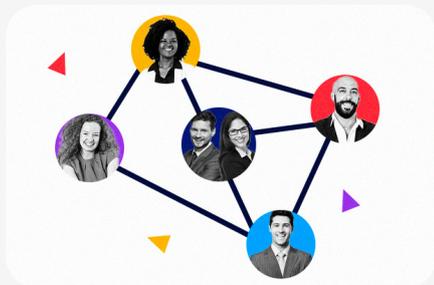


Le Programme

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

SESSION 1

Construire sa stratégie de comptes clés



L'entraînement

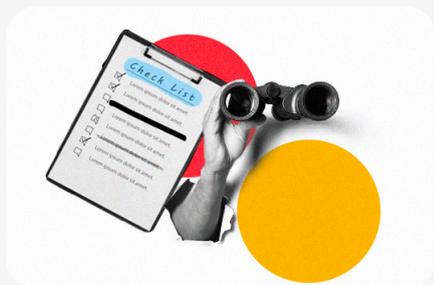
- Analyser et segmenter mon portefeuille selon son potentiel.
- Identifier mes relations fortes, mes soutiens au sein de chaque compte clé.
- Réaliser un plan de réseautage opérationnel efficace chez mes comptes.
- Être au plus près des décideurs, élargir mon réseau et augmenter mon influence.

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

Dernière ligne droite : se faire acheter en soutenance



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, s'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

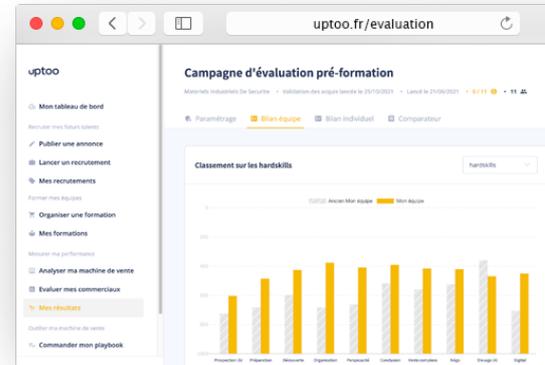
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1^{ère} 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.

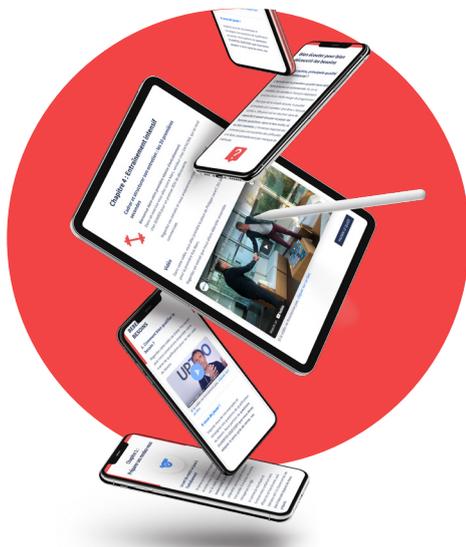
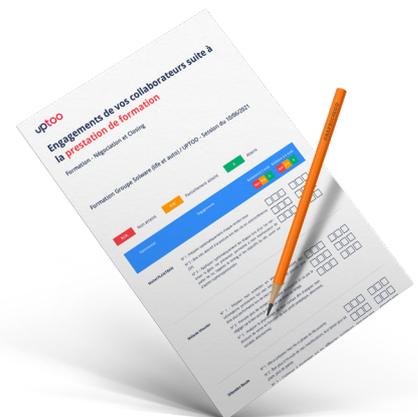


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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

Synthèse des engagements : suivi des résolutions de vos collaborateurs

A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (méthodes / astuces abordées lors de la journée) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.



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.

Points 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

Modalités de financement



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. 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.

Spécificités de la formation

Objectifs de la formation

- **Dé-dramatiser** l'exercice du closing et **déclencher les bons déclics** chez vos commerciaux.
- 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.

Prérequis de la formation

- Cette formation ne nécessite **pas de prérequis**
- Cette formation est **tout public** : tous les account managers BtoB (tous les commerciaux en charge d'un portefeuille de client, tous les éleveurs, de l'account manager local au Key account manager global...)
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs**

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation