Devenir un pro de l'Account Management

Établir des relations de partenariats durables

uptoo

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

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

★★★★★

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.

★★★★★

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.

★★★★★

Patrick Maletras, 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, et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux

Audit
Test de vente

Un assessment à partir de notre test de réflexes commerciaux sur l'écoute active et la découverte, la prospection, la méthode et l'organisation, et le sens du closing

Entraînement intensif
10h30 avec le formateur

Entraînement intensif (en visio ou en présentiel) pour créer les déclics et travailler les fondamentaux de la vente.

Prise d'engagement
de vos vendeurs

Nous vous faisons parvenir la synthèse des résolutions prises pour vous aider dans le suivi et la montée en puissance de vos collaborateurs.

Boîte à outils

Envoi du support de formation personnalisé envoyé suite à la co-construction des outils, méthodes et process commerciaux lors des 3 sessions de FOAD.

Entraînement en ligne
13 exercices sur 13 jours

Une micro session d'entrainement chaque jour (durée 10 à 15 min) pour mettre en place les routines des meilleurs commerciaux

Atelier de répétition
3h30 avec le formateur

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

Validation des acquis
Test de vente Uptoo

Nouvel assessment à partir de notre test de réflexes commerciaux pour mesurer la progression et valider les acquis.

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 compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

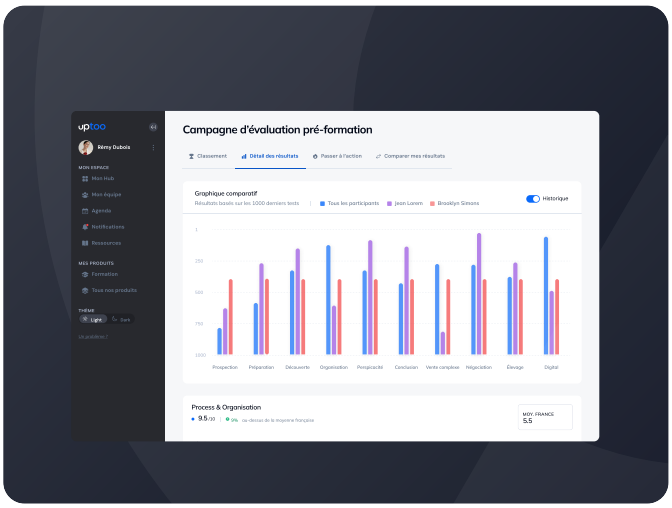
Un dispositif de suivi unique et adapté

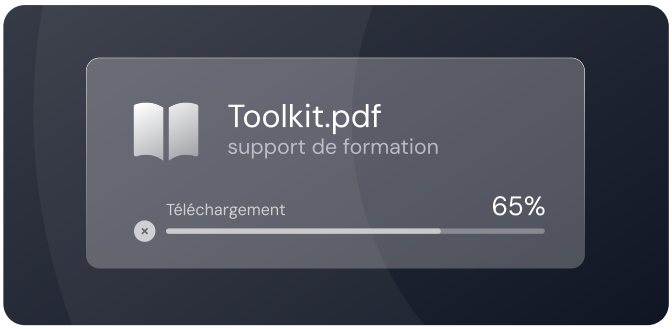
Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

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.



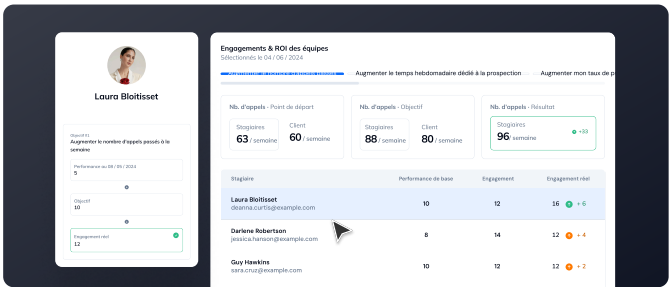


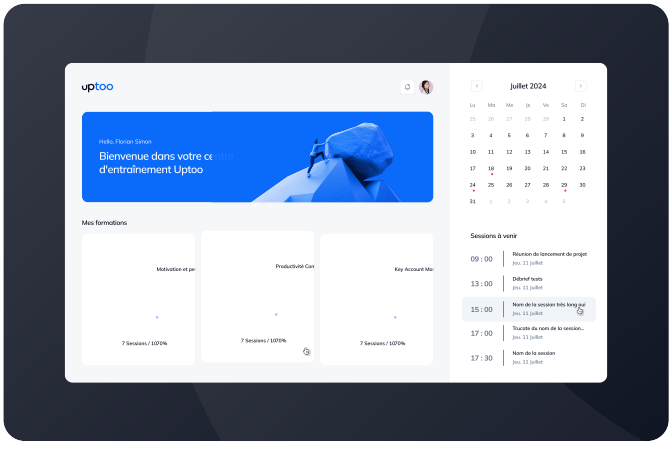
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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 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

Modalité de financement

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

DATADOCKÉ

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.

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

Besoin d'informations complémentaires ?

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation
101 rue Réaumur, 75002 Paris · Numéro d'activité : 11 75 48480 75