



ACCOUNT MANAGER

Objectifs :

Comprendre comment interagir intelligemment avec son environnement, de construire sa stratégie, de répondre au besoin du client pour aller conclure des ventes en apportant de la valeur à chaque étape de la démarche commerciale. Aborder en détail la construction des outils qui animent la démarche commerciale au quotidien : Plan de compte, guide préparatoire à la prise de rendez-vous, guide d'entretien client, plan de sensibilisation interne à la démarche commerciale, préparation de rendez-vous achat, guide de qualification d'un besoin, proposition commerciale, construction d'une soutenance, plan d'action commercial avec plusieurs comptes clients.

Contenu :

Appréhender l'écosystème de la fonction commerciale

Développer et mobiliser son réseau interne

Tendre vers l'intimité client

Décrypter le rôle des achats

La stratégie de compte

Définition de la cible commerciale et de la trajectoire

Le plan d'action commercial

Le cycle de vie d'une vente

Détection d'opportunités et prospection

L'élaboration de la proposition

Négociation et closing

Administration des ventes et suivi commercial

Moyens pédagogiques :

Vidéo projecteur + PC+ Tableau numérique + Support pédagogique+ mise en situation

Evaluation / Attestation / Certification :

Attestation de réussite

Contexte : L'Account Manager est un chargé / responsable de clientèle qui gère un portefeuille de clients. Il doit gérer chaque compte de manière privilégiée.

Durée : 8 h

Public : Commercial ou toute personne souhaitant acquérir une bonne connaissance de la fonction.

Prérequis : Aucun

Renseignements :

87.23.06.06/ 40.43.73.88
commercial@tfsf.pf

Préinscription :

www.tahitiflightsservices.com

**PRENEZ VOTRE
ENVOL AVEC TFSF !**