

R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Établir un diagnostic et un plan d'action commercial grands comptes
- Répondre aux appels d'offre des grands clients
- Négocier des accords profitables avec les grands comptes
- Acquérir les outils pour co-construire une offre en collaboration avec les partenaires

Contenu :

- Compte clé, grand compte, compte stratégique
- Rôle et enjeux du manager de comptes-clés
- Réponses aux appels d'offre

Objectifs

- AC34.01BDMRC | Mettre en oeuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe
- AC34.02BDMRC | Fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux
- AC34.03BDMRC | Co-construire une offre en collaboration avec les parties prenantes concernées (externes et internes)

Heures d'enseignement

TD	TD	16h
TP	TP	6h