

# Account Manager

RÉF | 3591

## OBJECTIF ET CONTENU

### Objectif

L'account manager, gestionnaire de portefeuille de clients, est une personne qui va être amenée à créer, gérer et suivre des relations commerciales sur le long terme. Cette personne devra avoir un bagage technique (juridique, marketing, pilotage,...), mais aussi un ensemble de compétences comportementales (communication, gestuelle, négociation,...). C'est une fonction « critique » sur le marché belge et un grand nombre de secteurs (technique, finance, services,...) en recherche. A l'issue de ce séminaire, les participants auront développé les différentes facettes de ce métier et les atouts pour évoluer dans un contexte de vente complexe.

### Programme

La formation sera articulée autour de plusieurs études de cas qui structureront la formation et permettront de mettre en pratique les acquis.

- La vente B2B 12 jours

- Prendre contact avec un client et s'y préparer
- Analyser les besoins du client
- Argumenter pour convaincre
- Présenter le prix
- Contrer les objections et le scepticisme
- Négocier, défendre sa marge et conclure la vente

- Le marketing au service de l'Account manager 8 jours

- Analyser les besoins en « marketing »
- Mieux prospecter grâce au marketing
- L'événementiel au service de la vente
- L'e-marketing pour account manager

- Le management commercial 11 jours

- Gérer un portefeuille de clients
- Établir un reporting de vente
- Gérer le risque client (finance)
- Établir un prix
- Appliquer le droit commercial
- Mettre en place un plan d'action commercial
  - Module néerlandais 26 demi-jours

### Certification(s) visée(s)

Attestation de formation professionnelle

### Type de formation

[Bruxelles Formation - Contrat de formation pour chercheur d'emploi reconnu par Bruxelles Formation](#)

## ORGANISATION

### Durée

11 semaines

### Horaire

en journée 9h-17h temps plein

### Début

1 fois par an

### Coût

Gratuit

## CONDITION D'ADMISSION

### Prérequis administratifs

Etre chercheur d'emploi.  
Avoir un certificat de l'enseignement supérieur de type court ou de type long, ou l'équivalence d'un de ces certificats ou pouvoir faire état d'une expérience professionnelle probante.

### Connaître

Avoir un niveau intermédiaire (A2) en néerlandais.

### Remarques

Cette formation est organisée en partenariat avec le Cefora.

## EN PRATIQUE

### Pour s'informer et postuler

Il n'y a pas d'inscription actuellement. Pour être informé de la reprise des inscriptions, consultez régulièrement le numéro gratuit 0800 555 66.

**Bruxelles Formation - BF management**  
Rue de Stalle 67

## Organisme

1180 Uccle  
Tél: 02 371 73 20  
<http://www.bruxellesformation.be>