

# Account Manager (3591)

Document imprimé à partir de dorifor.be.

Vous pouvez rencontrer un conseiller sans rendez-vous à la Cité des métiers, Avenue de l'Astronomie 14, 1210 Bruxelles (métro Madou), lundi, mardi, mercredi et vendredi de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 16h, jeudi de 13h30 à 19h (jusqu'à 16h pendant les vacances scolaires).

---

*En quelques semaines, devenez gestionnaire de portefeuilles clients et gagnez des compétences en négociation commerciale !*

## 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 9 novembre 2020 / 1 fois par an  
Coût Gratuit -

## Conditions d'admission

Prérequis administratif Etre chercheur d'emploi. Avoir un certificat de l'enseignement supérieur de type court ou de type long, ou universitaire ou l'équivalence d'un de ces certificats. -  
ou pouvoir faire état d'une expérience professionnelle probante.  
- Avoir un niveau intermédiaire (A2) en néerlandais.

## Intéressé(e) ?

Que faire Inscrivez-vous en appelant le 0800 555 66 ou en complétant le formulaire suivant :

<https://forms.gle/wHFhryDL1bGhTWqE7>

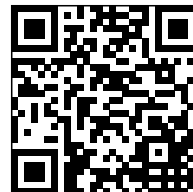
## Remarques

En collaboration avec le Cefora.  
Prochaine session organisée pour les moins de 30 ans : voir fiche dorifor 7329.

Les chercheurs d'emploi domiciliés hors de Bruxelles doivent également

introduire leur demande de formation au service du FOREM, du VDAB ou de  
l'ADG de leur région.  
c/form. QJ135000

Retrouvez cette formation sur  
<https://www.dorifor.be/formation/account-manager-3591.html>



---

**Bruxelles Formation - BF management**

Rue de Stalle 67 - 1180 Uccle

02 371 73 20

info.management@bruxellesformation.brussels - <http://www.bruxellesformation.be>