

# Account Manager (18 à 29 ans) (7329)

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
  - o Prendre contact avec un client et s'y préparer
  - o Analyser les besoins du client
  - o Argumenter pour convaincre
  - o Présenter le prix
  - o Contrer les objections et le scepticisme
  - o Négocier, défendre sa marge et conclure la vente
  
- Le marketing au service de l'Account manager 8 jours

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

- Le management commercial 11 jours

- o Gérer un portefeuille de clients
- o Établir un reporting de vente
- o Gérer le risque client (finance)
- o Établir un prix
- o Appliquer le droit commercial
- o 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 Pas de prévision actuellement. / 1 fois par an  
Coût Gratuit -

## Conditions d'admission

Prérequis administratif Etre chercheur d'emploi. Avoir entre 18 et 29 ans. 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.  
- Etre domicilié en Région bruxelloise.  
- Avoir un niveau intermédiaire (A2) en néerlandais.

## Intéressé(e) ?

Que faire Des séances d'information sur toutes les formations 'Management' de Bruxelles Formation sont organisées chaque 1er mardi du mois à 14h précises, rue de Stalle 67 à 1180 Uccle. Elles sont accessibles à tous et sans

rendez-vous. Avant d'entrer en formation vous devez participer à l'une d'elles et réussir la sélection.

Il n'y a pas d'inscription actuellement. Pour vous informer des prochaines inscriptions, vous pouvez suivre cette formation grâce à votre compte personnel Mon Dorifor , ou consulter régulièrement notre call center au 0800 555 66 si vous n'avez pas accès à internet.

## Remarques

Retrouvez cette formation sur  
<https://www.dorifor.be/formation/account-manager-18-a-29-ans-7329.html>



---

### **Bruxelles Formation - BF management**

Rue de Stalle 67 - 1180 Uccle

02 371 73 20

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