

Construire un Plan de Développement de Compte (Account Plan) sur 3 Ans pour les Comptes Clés du Secteur Bancaire et Assurantiel

Lien : https://maroc-performance.com/formation/construire-un-plan-de-developpement-de-compte-account-plan-sur-3-ans-pour-les-comptes-cles-du-secteur-bancaire-et-assurantiel

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM91

CATÉGORIE
Account-Based Selling & Gestion Stratégique des Grands Comptes

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les spécificités du Key Account Management dans les secteurs bancaire et assurantiel
- Analyser le potentiel commercial, stratégique et relationnel d’un compte clé
- Cartographier les organisations complexes, décideurs, influenceurs et centres de pouvoir
- Identifier les priorités stratégiques et projets futurs d’une banque ou d’un assureur
- Analyser l’environnement concurrentiel et les risques de perte du compte
- Construire une vision de développement du compte sur trois ans
- Identifier et prioriser les opportunités de cross-sell, up-sell et déploiement multi-entités
- Construire une stratégie d’accès aux décideurs et de développement des relations stratégiques
- Élaborer un plan d’actions commercial structuré avec jalons, responsabilités et KPI
- Intégrer les enjeux réglementaires, technologiques, data, cybersécurité et transformation dans la stratégie de compte
- Piloter les risques et mettre en place une gouvernance efficace du compte stratégique
- Mesurer la performance de l’Account Plan et l’adapter en continu pour maximiser la valeur, la rétention et la croissance du compte

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Key Account Managers spécialisés dans les services financiers
- Strategic Account Managers
- Global Account Managers
- Enterprise Account Executives
- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Responsables grands comptes bancaires et assurantiels
- Business Development Managers
- Sales Managers et responsables de comptes stratégiques
- Account Directors et responsables de portefeuille clients
- Sales Engineers et Solution Consultants intervenant sur des comptes financiers
- Responsables Customer Success sur les comptes stratégiques
- Responsables partenariats et alliances dans les services financiers
- Professionnels B2B souhaitant développer une stratégie de compte à 3 ans auprès de banques, compagnies d’assurance et groupes financiers

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux du Key Account Management bancaire et assurantiel

- Identifier les spécificités des grands comptes bancaires et assureurs
- Comprendre les cycles de décision longs et les organisations matricielles
- Positionner l’Account Plan comme outil de pilotage stratégique du compte

2 / Analyser le potentiel stratégique du compte

- Évaluer le chiffre d’affaires actuel, potentiel et adressable
- Identifier les opportunités de croissance, cross-sell et up-sell
- Construire une segmentation stratégique des comptes prioritaires

3 / Cartographier l’organisation et les centres de pouvoir

- Identifier décideurs, influenceurs, utilisateurs, sponsors et bloqueurs
- Cartographier les directions métiers, IT, achats, risques et conformité
- Construire une matrice d’influence et une cartographie des relations

4 / Comprendre la stratégie et les priorités du client

- Analyser la stratégie à moyen et long terme de la banque ou de l’assureur
- Identifier les enjeux de transformation digitale, data, cybersécurité et réglementation
- Relier les priorités du client aux solutions et capacités de l’entreprise

5 / Analyser l’environnement concurrentiel

Maroc Performance

- Identifier les fournisseurs historiques et concurrents émergents
- Évaluer les forces, faiblesses et positions concurrentielles
- Identifier les risques de remplacement et opportunités de différenciation

6 / Construire la vision stratégique à 3 ans

- Définir les objectifs commerciaux et relationnels à trois ans
- Construire des scénarios de développement du compte
- Définir les étapes nécessaires pour atteindre la position cible

7 / Identifier et qualifier les opportunités

- Cartographier les projets actuels et futurs du compte
- Identifier les besoins émergents et événements déclencheurs
- Prioriser les opportunités selon leur valeur, probabilité et potentiel stratégique

8 / Élaborer une stratégie de pénétration et d’expansion

- Développer des stratégies cross-sell, up-sell et multi-entités
- Identifier les opportunités de déploiement régional ou international
- Construire des stratégies pour élargir la relation au sein du groupe

9 / Construire une stratégie relationnelle avec les parties prenantes

- Développer les relations avec les décideurs stratégiques
- Construire et renforcer les Champions internes
- Organiser un plan de contacts et d’actions relationnelles sur trois ans

10 / Construire le plan d’actions et les jalons

- Transformer la stratégie en actions concrètes et datées
- Définir responsabilités, échéances, ressources et indicateurs
- Synchroniser les actions commerciales, marketing, techniques et exécutives

Maroc Performance

11 / Piloter les risques et la gouvernance du compte

- Identifier les risques commerciaux, contractuels, concurrentiels et réglementaires
- Mettre en place des mécanismes d’anticipation et de mitigation
- Organiser les Account Reviews et les revues stratégiques avec les dirigeants

12 / Mesurer, présenter et faire évoluer l’Account Plan

- Définir les KPI : CA, marge, pipeline, wallet share, rétention et expansion
- Construire un tableau de bord stratégique du compte
- Actualiser régulièrement l’Account Plan en fonction des résultats et évolutions du client

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

16 au 25 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 09 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 04 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 11/11/2026 — Réf : COM91
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance