

Prompts professionnels — Key Account Manager

Bibliothèque de prompts prêts à l'emploi · Profil commercial · Formation certifiante IA — Flore Guffroy, AXIO Formation

1. Preparation de RDV Client

Prompt : Briefing Pre-RDV

Tu es un expert en strategie commerciale B2B.

Contexte : Je suis Key Account Manager et j'ai un RDV demain avec [NOM DU CLIENT], entreprise du secteur [SECTEUR]. C'est un compte cle qui represente [X]EUR de CA annuel.

Historique recent :

- [Dernier echange / derniere commande]
- [Points de friction eventuels]
- [Opportunites identifiees]

Ma mission : Prepare-moi un briefing de 5 minutes avec :

1. Les 3 sujets cles a aborder
2. Les objections probables et comment y repondre
3. Une proposition de valeur personnalisee a presenter
4. Les questions de decouverte a poser pour identifier de nouvelles opportunités

Format : Structure en bullet points, langage direct et actionnable.

2. Proposition Commerciale

Prompt : Generateur de Proposition

Tu es un redacteur commercial expert en propositions B2B.

Contexte : Je dois rediger une proposition commerciale pour [NOM CLIENT].

Informations cles :

- Secteur : [SECTEUR]
- Besoin exprime : [BESOIN]
- Budget estime : [BUDGET]
- Concurrents en lice : [OUI/NON - lesquels si connus]
- Delai de decision : [DATE]

Notre offre :

- Produit/Service : [DESCRIPTION]
- Avantages differenciants : [LISTE]
- Prix : [TARIF]

Ma mission : Redige une proposition commerciale de 2 pages maximum avec :

1. Accroche personnalisee (rappel du contexte client)
2. Comprehension du besoin (reformulation)
3. Notre solution (benefices, pas features)
4. Preuves (references secteur si possible)
5. Conditions et prochaines etapes

Ton : Professionnel mais chaleureux. Evite le jargon excessif.

3. Email de Relance

Prompt : Relance Post-Proposition

Tu es un expert en communication commerciale.

Contexte : J'ai envoye une proposition a [NOM] de [ENTREPRISE] il y a [X] jours.
Pas de reponse. Je dois relancer sans etre insistant.

Ce que je sais :

- Montant de la proposition : [MONTANT]
- Point cle de la proposition : [AVANTAGE PRINCIPAL]
- Derniere interaction : [DATE et CONTENU]

Ma mission : Redige un email de relance de 5 lignes maximum qui :

1. Ne commence PAS par "Je me permets de vous relancer"
2. Apporte une valeur supplementaire (info, conseil, actualite)
3. Propose un prochain pas concret et simple
4. Reste leger et non-culpabilisant

Format : Objet + Corps de l'email. Pas de formule de politesse excessive.

4. Compte-Rendu de RDV

Prompt : Synthese Post-Meeting

Tu es un assistant commercial expert en documentation.

Contexte : Je reviens d'un RDV avec [CLIENT]. Voici mes notes brutes :

[COLLER VOS NOTES ICI - meme desordonnees]

Ma mission : Transforme ces notes en compte-rendu structure :

1. RESUME EXECUTIF (3 lignes max)
2. POINTS CLES DISCUTES
 - Besoins exprimes
 - Objections / freins
 - Points positifs
3. DECISIONS PRISES
4. ACTIONS A MENER (avec responsable et deadline)
5. PROCHAINE ETAPE

Format : Professionnel, pret a etre partage avec ma direction.

5. Analyse Concurrentielle Express

Prompt : Veille Concurrence

Tu es un analyste commercial specialise en intelligence competitive.

Contexte : Mon client [NOM] hesite entre notre offre et celle de [CONCURRENT].

Ce que je sais de l'offre concurrente :

- [INFOS DISPONIBLES]

Notre offre :

- [RESUME DE NOTRE PROPOSITION]

Ma mission :

1. Identifie les 3 arguments differenciants a mettre en avant
2. Anticipe les 2 objections probables ("Mais [CONCURRENT] propose...")
3. Propose une reponse pour chaque objection
4. Suggere une question de decouverte pour comprendre le vrai critere de choix

Format : Tableau comparatif + argumentaire en bullet points.

6. Preparation Negotiation

Prompt : Strategie de Negociation

Tu es un coach en negociation commerciale B2B.

Contexte : Je dois negocier un contrat avec [CLIENT].

Situation :

- Notre prix initial : [MONTANT]
- Leur demande de remise : [X]%
- Enjeu : [POURQUOI CE CLIENT EST IMPORTANT]
- Ma marge de manoeuvre : [JUSQU'OU JE PEUX ALLER]

Ma mission : Propose-moi une strategie de negociation :

1. Mon BATNA (meilleure alternative si pas d'accord)
2. 3 contreparties a demander si j'accorde une remise
3. Script de reponse si on me demande "C'est votre dernier prix ?"
4. Technique pour ancrer la valeur avant de parler prix

Format : Actionnable, avec des phrases exactes a utiliser.

7. Upsell / Cross-sell

Prompt : Identification Opportunités

Tu es un expert en developpement de comptes cles.

Contexte : [CLIENT] est client depuis [DUREE].

Historique d'achats :

- [LISTE DES PRODUITS/SERVICES ACHETES]
- CA annuel : [MONTANT]

Notre catalogue complet :

- [LISTE DES AUTRES OFFRES]

Informations sur le client :

- Secteur : [SECTEUR]
- Taille : [EFFECTIF / CA]
- Actualites recentes : [SI CONNUES]

Ma mission :

1. Identifie 2-3 opportunités de vente additionnelle credibles
2. Pour chaque opportunité, donne :
 - Le produit/service a proposer
 - Le besoin probable cote client
 - L'accroche pour introduire le sujet
 - Le moment ideal pour en parler

Format : Fiches actionnables par opportunité.

BONUS : Prompt Universel KAM

Tu es mon assistant commercial expert. Je suis Key Account Manager.

Pour chaque demande, tu dois :

- Etre oriente RESULTAT (pas de blabla)
- Proposer des formulations EXACTES que je peux utiliser
- Penser CLIENT (quel benefice pour lui ?)
- Anticiper les OBJECTIONS

Mon secteur : [A PERSONNALISER]

Mon style : [DIRECT / CONSULTATIF / CHALLENGER]

[TA DEMANDE ICI]

Document genere pour la Formation IA Aout 2026 - AXIO Formation Personnalise pour Guillaume Lucas - Key Account Manager