



Mise à jour nov. 2023

Développer son efficacité commerciale avec les grands comptes

Durée 3 jours (21 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

Nantes / Rennes : 1890 € HT

Brest / Le Mans : 1890 € HT

Certification : NON

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Développer une stratégie efficace pour vendre aux grands comptes
- Apprendre à dresser un plan d'action et recueillir les informations pertinentes pour cerner les besoins spécifiques

PARTICIPANTS

- Toute personne amenée à vendre à des grands comptes

PRE-REQUIS

- Bonne expérience de la vente

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré. Nous préconisons 4 personnes maximum par action de formation en classe à distance

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Programme de formation

Définir votre stratégie grands comptes (02h15)

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte
- Définir ce que sont des grands comptes
- Etablir les caractéristiques commun

Mener les actions sur le grand compte (03h00)

- S'appuyer sur ses alliés
- Faire du lobbying sur le compte
- Définir des signaux d'alerte
- Rechercher et valider les informations

Etre commercial grand compte (01h30)

- Qualités intrinsèques et principales caractéristiques
- Démarche et rôle spécifique

Dresser la cartographie du compte (02h15)

- Identifier les informations utiles à recueillir
- Optimiser la relation avec ses partenaires
- Cerner ses principaux compétiteurs

Identifier vos cibles (03h00)

- Evaluer le potentiel du compte
- Identifier les " comptes vedettes "
- Quels sont les acteurs " apparents " ?
- Quels sont les acteurs " invisibles " ?

Comprendre les motivations d'achat (02h15)

- Cerner les besoins spécifiques de l'entreprise
- Distinguer les deux types de besoins individuels
- Utiliser les déclencheurs d'achat

Identifier le rôle de votre interlocuteur et sa sphère de pouvoir (02h15)

- Répertorier la situation des acteurs en présence
- Connaître le type de pouvoir dont ils disposent
- Appréhender leur comportement vis-à-vis de l'offre

Elaborer un plan d'action et rédiger une fiche d'analyse du compte (01h30)

- Recueillir et regrouper les informations pertinentes
- Présenter la fiche d'analyse de compte

Construire un plan d'action (03h00)

- Définir la stratégie de pénétration du compte
- Préparer les entretiens
- Connaître les éléments pouvant entraver vos actions
- Contourner les difficultés