



Programme de la formation

Vendre et négocier avec les Grands Comptes



Référence COMMERCIAL-03

JOUR 1

CONSTRUIRE SA STRATEGIE GRANDS COMPTES : LE PLAN DE COMPTE

1 - Définir sa stratégie de vente sur son portefeuille grands comptes

- Identifier ses besoins sur ses comptes.
- Structurer l'approche du compte et organiser sa connaissance du client.
- Élaborer la carte d'identité du compte et apprendre à développer une vision globale du compte.
- Détecter les opportunités et hiérarchiser ses cibles.
- Cartographier les acteurs en présence.

2 - Décliner sa stratégie

- Identifier les priorités.
- Bâtir son plan de compte.
- Maîtriser sa revue de compte.
- Gérer la répartition des ressources et du temps entre gestion, fidélisation et développement du Compte.

JOUR 2

DYNAMISER LES VENTES SUR LE COMPTE

1 - Maîtriser les circuits décisionnels dans les grands comptes

- Identifier tous les acteurs de la décision.
- S'appuyer sur ses alliés pour développer son réseau.

2 - Développer sa flexibilité relationnelle

- Connaître son style de commercial.
- Repérer le style de son interlocuteur.
- Adapter sa communication avec tous les styles pour élargir son influence et sa connaissance du compte.

3 - Mobiliser les acteurs internes pour générer la satisfaction

- Représenter les intérêts du compte client au sein de sa propre entreprise.
- Mobiliser toutes les équipes en intégrant besoins et contraintes de chacun.

INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Construire sa stratégie de développement grand compte.
- Décliner cette stratégie en plan d'actions commerciales.
- Identifier le processus de décision client.
- Mobiliser les équipes internes au service du développement des grands comptes.
- Négocier en préservant sa rentabilité.

Pré requis

- Maîtriser les techniques de vente.

Pour qui ?

- Responsable Grands Comptes, responsable de vente aux grands comptes, ingénieur commercial, key-account manager, commercial chargé d'acquérir et de développer des Grands Comptes...

RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr



Programme de la formation

Vendre et négocier avec les Grands Comptes



Référence COMMERCIAL-03

JOUR 3

NÉGOCIER EFFICACEMENT AVEC LES GRANDS COMPTES

1 - Connaître le rapport de force inhérent à une négociation à haut niveau

- Décoder les types de négociateurs et de négociation.
- Identifier et reconnaître les techniques utilisées pour mieux déjouer les pièges (menace, déstabilisation, diktat, conflit, dévalorisation).
- Etalonner les 6 contraintes (prix, choix, information, temps, influence et sanction).

2 - Mener sa négociation jusqu'à la conclusion

- Définir une approche stratégique et connaître ses marges de manœuvre.
- Hiérarchiser ses objectifs et ses solutions de repli.
- Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation.
- Maîtriser les éléments financiers de la proposition.
- Structurer sa présentation et la trame de son entretien de négociation.
- Vérifier et préparer ses outils et aides matérielles.

3 - S'affirmer dans les négociations difficiles

- Déjouer les pièges et tentatives de déstabilisation.
- Gérer les situations de conflit grâce aux techniques d'assertivité : principes clés, erreurs à éviter.
- S'appuyer sur tous les acteurs de la négociation.

INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Construire sa stratégie de développement grand compte.
- Décliner cette stratégie en plan d'actions commerciales.
- Identifier le processus de décision client.
- Mobiliser les équipes internes au service du développement des grands comptes.
- Négocier en préservant sa rentabilité.

Pré requis

- Maîtriser les techniques de vente.

Pour qui ?

- Responsable Grands Comptes, responsable de vente aux grands comptes, ingénieur commercial, key-account manager, commercial chargé d'acquérir et de développer des Grands Comptes...

Les + de notre méthodologie

- Formation 100 % opérationnelle : chaque participant travaille sur un cas réel et met directement en application les outils et méthodes de la formation, avec les conseils personnalisés du formateur et le feed-back des participants.

RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr



Durée & Tarif

Vendre et négocier avec les Grands Comptes



Référence COMMERCIAL-03

DUREE

Durée : 3 jours (21 heures).

TARIF

Tarif Inter entreprise : 1 950 € H.T.

Tarif Intra entreprise : Nous consulter.

Infos pratiques



INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Découvrir et s'approprier les étapes d'un entretien de vente.
- Détecter les besoins et les motivations des clients.
- Argumenter avec méthode et traiter les objections.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Toute personne souhaitant développer un tempérament commercial.
- Commerciaux débutants ou commerciaux souhaitant perfectionner leurs entretiens de vente.

Les + de notre méthodologie

- Formation 100 % opérationnelle : chaque participant travaille sur un cas réel et met directement en application les outils et méthodes de la formation, avec les conseils personnalisés du formateur et le feed-back des participants.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr