

Vendre aux grands comptes et comptes clés

Performance commerciale
- Ref. VGC-B**2 jours****New**

Objectifs

- Comprendre les clés de l'approche grand compte
- Cartographier le client : enjeux, décision et influence concurrence, etc.
- Développer une stratégie de compte pour établir un partenariat durable

Pédagogie

-

Pré-requis

- Maîtriser les fondamentaux de la vente.

Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

- **Comprendre la vente en grands comptes**
 - Définir la notion de grand compte / compte clé
 - Comprendre les évolutions chez les grands comptes et leurs impacts sur la relation client-fournisseur
 - Communiquer en interne avec le management fonctionnel
- **La maîtrise de l'environnement stratégique**
 - Recenser et organiser les informations clés : la revue de compte
 - Analyser l'environnement avec la matrice AFOM
 - Estimer le potentiel du compte
- **La stratégie de contacts**
 - Distinguer le rôle et le statut des interlocuteurs
 - Comprendre les jeux de pouvoirs dans le circuit de décision
 - Développer une stratégie de lobbying / networking
- **Utiliser les outils pour être plus efficaces**
 - Le plan de compte
 - Hiérarchiser les priorités de son portefeuille grands comptes
 - Optimiser son temps avec le CRM
 - Piloter ses opportunités grâce à la revue d'affaires

Public concerné

- Commerciaux, ingénieurs, d'affaires, responsables grands comptes, ingénieurs avant-vente.