

DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE AVEC LES GRANDS COMPTES

Durée

3 jours

Référence Formation

5-CL-VENT

Objectifs

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

Pré-requis

Bonne expérience de la vente

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

- Définir votre stratégie grands comptes

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

- Être commercial grand compte

Qualités intrinsèques et principales caractéristiques
Démarche et rôle spécifique

- Dresser la cartographie du compte

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

- Identifier vos cibles

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

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

- Comprendre les motivations d'achat

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

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

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

- Construire un plan d'action

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

- Mener les actions sur le grand compte

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