

DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE AVEC LES GRANDS COMPTES

Durée	3 jours	Référence Formation	5-CL-VEGC
--------------	----------------	----------------------------	------------------

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

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
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.

PROGRAMME

Définir votre stratégie grands comptes

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

Etre 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

- 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

- Répertoire 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