

Les Grands Comptes Les gagner et les développer

Modalités pédagogiques

Durée : 7 heures, 1 jour

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Plus complexes que les ventes classiques, les ventes aux grands comptes demande beaucoup de temps et d'énergie. Il faut également savoir qu'elles sont réalisées sur un laps de temps assez long et avec une visibilité sur le résultat amoindri face aux autres ventes. Une attention particulière doit être portée aux grands comptes puisqu'une affaire perdue impacte grandement le résultat de l'année à cause des budgets importants. Un point d'autant plus critique qu'elles concernent souvent des budgets conséquents. Face à une telle complexité, faire preuve de méthode permet d'optimiser considérablement ses chances.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre la spécificité et les techniques d'approche du grand compte.
- Signer de nouveaux comptes.
- Développer le business grands comptes.
- Mettre en œuvre les principes fondamentaux de l'action stratégique dans ses comptes clés.

Public visé et Prérequis

Public visé :

Commercial grands comptes, ingénieur commercial, directeur de clientèle et toute personne ayant un portefeuille client grands comptes

Prérequis :

Maîtriser la langue française

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Approche des grands comptes

- Caractéristiques clés d'un grand compte.
- Le métier de vendeur grand compte : gestion du temps, difficultés, réseau, information.
- Outils : s'informer sur le contexte sectoriel et culturel, les 7 modèles interculturels dans le monde.

Les objectifs à court et moyen terme

- Méthode : stratégie de pénétration en entonnoir, des objectifs SMART.
- Étudier mon marché et mes facteurs clés de succès.
- Outil : carte concurrentielle et carte relationnelle au sein du compte. Forces de Porter et Pestel.
- Détecter des opportunités et faire émerger des projets d'achat dans ses comptes : qualifier le prospect.

Après-midi

Comprendre son client pour identifier les leviers d'action

- Méthode : GRID / FEDAU pour identifier les acteurs.
- Outil : mapping de l'influence, « sociogramme » dans les processus d'achat.
- Objectifs et enjeux d'un DG, d'un DAF, d'un directeur des achats.
- Identifier dans son entreprise les ressources disponibles et agir en chef d'orchestre.

Le plan d'action commercial

- Formaliser son plan de compte et son plan d'action.
- Faire vivre son plan d'action : piloter et contrôler.
- Analyser et faire le bilan.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en commerce et vente depuis plus de 10 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.