

Formation

## Vendre aux grands comptes

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

### Public

Business developers, Key Account Managers, Responsables commerciaux désirant aborder la vente stratégique aux grands comptes.

### Prérequis

Aucun

## Programme de la formation

### 1. Analyser et élaborer un plan d'action du compte

Évaluer le potentiel du compte, son intérêt stratégique, financier, économique  
Répertorier les informations utiles pour travailler avec ce compte  
Construire sa grille de synthèse du compte (les activités, l'organisation, les hommes...)

### 2. Faire vivre la relation avec le compte

Enrichir sa connaissance du compte  
Identifier les interlocuteurs et leurs rôles dans la prise de décision (conseillers, filtres, décisionnaires...)  
Préparer les entretiens et les informations à obtenir  
Gérer les contacts avec des interlocuteurs multiples  
Identifier les bénéfices perçus par le client des solutions proposées et leurs avantages concurrentiels (ROI, motivations d'achats...)  
Fédérer les équipes en interne dans le suivi du compte et l'apport d'informations stratégiques : revue de compte, revue d'affaires

### 3. Développer ses capacités à négocier

Se positionner en conseil  
Préparer ses négociations (de positions, et/ou d'intérêts) pour préserver ses marges  
Appréhender les comportements et techniques d'achat des acheteurs  
Faire face aux pièges  
Préserver les relations dans la durée

## Objectifs

- Découvrir les spécificités de la vente stratégique aux grands comptes
- Élaborer un plan d'action de conquête et développement du compte.
- Renforcer son impact personnel pour faire face à la variété des interlocuteurs et des situations.
- Négocier en préservant sa rentabilité.

## Modalités pédagogiques

- Travaux pratiques : établir la cartographie d'un compte à partir d'informations données
- Mise en situation : préparer et conduire une négociation
- Conseils personnalisés
- 80% du temps est passé en training

## Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.  
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

## Prochaines sessions inter

### Paris

26-27 mai 2025

12-13 juin 2025

29-30 septembre 2025

9-10 octobre 2025

24-25 novembre 2025

15-16 décembre 2025

### Autres localités

A voir sur notre site : <https://www.devop.pro/formations/vendre-aux-grands-comptes>