

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.

Public

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

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes de travail

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, filters, 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

Méthode d'évaluation et d'animation

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