

Vendre aux grands comptes

Cours Pratique de 3 jours - 21h

Réf : GCO - Prix 2024 : 1 950CHF HT

La vente aux grands comptes est une vente complexe dont le cycle a des spécificités. Cette formation vous propose, par la pratique, de structurer votre stratégie, élaborer votre plan d'action et définir vos outils de pilotage pour garantir le développement et la fidélisation de vos clients grands comptes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Maîtriser les techniques d'analyse d'un portefeuille Grands Comptes

Collecter et utiliser les informations stratégiques

Dresser la cartographie des circuits de décisions et assurer son lobbying

Définir les jalons de son plan d'action

Définir les indicateurs de suivi de la performance de son action

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte des participants.

TRAVAUX PRATIQUES

Etudes de cas réels des stagiaires, exercices de construction d'outils.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2021

1) Définir votre stratégie grands comptes

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte. Définition des grands comptes. Caractéristiques communes.
- 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 ses cibles. Evaluer le potentiel du compte. Identifier les comptes "vedettes".

Exercice : Etablir la cartographie d'un compte à partir d'informations données.

2) Comprendre les circuits de décision

- Identifier vos interlocuteurs clés. Quels sont les acteurs apparents ? Quels sont les acteurs invisibles ?
- Comprendre leurs motivations d'achat.
- Cerner les besoins spécifiques de l'entreprise.
- Distinguer les deux types de besoins individuels.
- Utiliser les déclencheurs d'achat.
- Identifier leurs rôles et leurs sphères de pouvoir.
- Répertorier la situation des acteurs en présence. Connaître le type de pouvoir dont ils disposent.
- Appréhender leurs comportements vis-à-vis de l'offre.

Exercice : Répertorier les interlocuteurs clés de votre offre et leurs motivations d'achats.

3) Elaborer un plan d'action grand compte

- Rédiger une fiche d'analyse du compte.
- Recueillir et regrouper les informations pertinentes.
- Présenter la fiche d'analyse de compte.

PARTICIPANTS

Chefs d'entreprise et acteurs commerciaux désirant aborder la vente stratégique aux grands comptes.

PRÉREQUIS

Expérience dans le domaine de la vente BtoB. Etre en charge de clients grands comptes.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Construire un plan d'actions.
- Définir la stratégie de pénétration du compte.
- Préparer les entretiens.
- Connaître les éléments pouvant entraver vos actions.
- Contourner les difficultés.

Travaux pratiques : Elaboration d'une fiche d'analyse d'affaire à partir du modèle donné.

4) 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.

Exercice : Identifier les leviers de lobbying sur le compte.

5) Mettre en place des indicateurs de suivi de la performance

- Mesurer l'activité commerciale.
- Etablir un "milestone" définissant les grandes étapes incontournables.
- Mesurer la probabilité de réussite d'une affaire.

Travaux pratiques : Définition d'indicateurs de performance en adéquation avec le business et le modèle commercial des participants.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 01 juil., 25 sept., 16 déc.