

## Développer son efficacité commerciale avec les grands comptes



### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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



### PUBLIC CONCERNE

- Toute personne amenée à vendre à des grands comptes



### PREREQUIS

- Bonne expérience de la vente



### MOYENS PEDAGOGIQUES

- 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.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.



### MODALITES D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles



### MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



### MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



### ORGANISATION

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



### ACCESSIBILITE

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



### PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.



### CERTIFICATION POSSIBLE

- Aucune

# Développer son efficacité commerciale avec les grands comptes

## DEFINIR VOTRE STRATEGIE 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 ROLE DE VOTRE INTERLOCUTEUR ET SA SPHERE DE POUVOIR

- Répertorier 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 REDIGER 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