

DIRCO#4 – Gestion Grand Compte

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de mener une démarche commerciale performante sur les grands comptes stratégiques et de coordonner les acteurs commerciaux ou non commerciaux vers un même objectif.

ENJEUX

Evoluer.

PUBLIC CONCERNÉ

Directeur commercial,
Responsable grand compte,
Ingénieur commercial.

PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle
dans un environnement de
direction d'entreprise ou de
direction commerciale.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée : 7 heures (9H00/17h30)

Stagiaire : 12 max

Mode : inter ou intra

LIEU DE LA FORMATION

Intra : Site de l'entreprise

Inter : Centre d'affaire

CONTENU DE LA FORMATION

Construire sa stratégie grands compte ;

Le rôle de KAM et organisation équipe commerciale ;

Savoir mener une négociation ;

Savoir vendre par la vente par la valeur .

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentation des exposés par des supports digitaux et papier ;

Mise en pratique par des ateliers de simulation.

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Directeur commercial, 20 ans d'expériences en
développement commercial et relation client ;

Intervenant à Toulouse Business School.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices pratiques (seul ou en groupe) ;

Mise en situation.

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation avec équipement de vidéo projection et tableau.

La Boîte à outils du DirCo – Gestion Grand Compte

PROGRAMME DETAILLE

Cours 1 : Construire sa stratégie grands compte

- *Rappel sur les fondamentaux de la démarche commerciale et relation client Analyser son environnement*
- *Analyser son portefeuille de clients grands comptes*
- *Bâtir son plan de compte*
- *Décliner sa stratégie en actions*
- *Gérer les appels d'offres*

Atelier 1 : Construire une analyse sur un grands compte

Cours 2 : Le rôle du KAM (KEY ACCOUNT MANAGER)

- *Organiser son leadership et Instaurer un mode de relation coopératif*
- *Partager sa vision et coordonner les plans d'actions*

Atelier 2 : Présenter son offre au grand compte

Cours 3 : La Négociation

- *Les postures de négociation*
- *Préparation (Définir sa stratégie et sa tactique)*
- *Conduire l'entretien de négociation et conclure*

Atelier 3 : Quel négociateur suis-je ?

Atelier 4 : Simulation négociation client - la MESORE

Cours 4 : Co-construire la solution : la vente par la valeur / vente conseil

Atelier 5 : Plan de progrès Individuel sur la mise en œuvre de sa stratégie grand compte

PERSONNALISATION :

Ce programme peut être adapté en fonction des besoins et attentes des stagiaires suite aux interviews et/ou questionnaires envoyés avant la formation. Les personnalisations de programme consistent à approfondir ou ajouter/supprimer certaines notions ; ou bien proposer des ateliers avec de nouvelles thématiques.