



PROGRAMME : DEVELOPPER VOS VENTES AVEC VOS GRANDS COMPTES

OBJECTIFS DE FORMATION

- Savoir sélectionner et auditer vos clients Grands Comptes.
- Préparer le plan de conquête ou de fidélisation.
- Mener des négociations efficaces.
- Répondre avec succès aux appels d'offres.
- Elaborer votre stratégie commerciale.
- S'entraîner à conduire les entretiens de négociation : de la découverte à la conclusion.

PUBLICS CONCERNES

Responsables et Commerciaux Grands Comptes.

PRE REQUIS

Avoir suivi une formation à la vente et à la négociation commerciale.

DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

Programme détaillé :

Sélectionner et auditer vos clients Grands Comptes

Comprendre l'évolution des organisations et du processus d'achat des grandes entreprises.
Situier les tendances du marché de vos clients.

Préparer le plan de conquête ou de fidélisation

Faire une analyse SWOT Grand Compte et s'assurer de la cohérence avec celle de votre entreprise.
Utiliser LinkedIn pour réseauter.
Préparer le Plan de Profit et se positionner avec objectivité sur le « Diagramme Impact ».
Constituer votre équipe d'interlocuteurs relais au sein des « Grands Comptes ».

Mener des négociations efficaces

Revoir les principales stratégies de négociation en entretien : jeux de rôles.
Bâtir votre story-board et les supports pour les présentations orales la règle des 3S.
Atteindre l'excellence relationnelle pour fermer la porte aux concurrents : mesurer votre score sur le Diagramme « Excellence ».

Répondre avec succès aux appels d'offres

Gérer la réponse comme un projet : de l'analyse de la demande à la rédaction de la proposition commerciale.
Se démarquer des concurrents pour être retenu et sélectionné.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation

PROGRAMME : DEVELOPPER VOS VENTES AVEC VOS GRANDS COMPTES

INTERVENANT

Consultant en développement commercial, 15 ans de négociation commerciale

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Études de cas.

Construction et apport d'outils.

Simulations d'entretiens : une journée.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Matrice d'analyse stratégique SWOT.
Dossier de préparation « CAP ».
Le diagramme Impact.