

CMV-17

VENTE AUX GRANDS COMPTES : MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ATTACHEES AUX GC

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Prendre connaissance des spécificités liées aux grands comptes
- Maîtriser les techniques de vente aux grands comptes et les étapes de la préparation d'un rendez-vous
- Préparer efficacement sa négociation avec les Grands Comptes pour développer son chiffre d'affaires

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Définition de la vente aux grands comptes**
 - ✓ Qu'est-ce qu'un grand compte pour une entreprise ?
 - ✓ Appréhender les procédés de seuil, de vente et de négociation Grands Comptes
 - ✓ Mise en contexte sur la nouvelle donne économique
 - ✓ Appréhender le fonctionnement des grands comptes
- **Savoir préparer et établir un process de vente aux grands comptes**
 - ✓ Être en mesure d'établir un process clair pour rechercher les informations
 - ✓ Analyser l'organigramme et ses spécificités
 - ✓ Établir une stratégie d'approche et réparer les questions indispensables
 - ✓ Calculer ses solutions de repli
 - ✓ Approfondir les problématiques de tous protagonistes
 - ✓ Bâtir les sociogrammes
 - ✓ Faire preuve d'empathie intellectuelle pour accroître sa pertinence et lever les blocages en les utilisant
 - ✓ Focus sur le Herrmann Brain Dominance Instrument - HBDI
 - ✓ Assimiler le fonctionnement du Process Communication Management
 - ✓ Analyser les points forts et les points faibles de son offre et ceux de la concurrence

- **L'entretien grand compte ou comment assurer un rendez-vous efficace**
 - ✓ Rappel des fondamentaux d'un entretien de vente
 - ✓ Prendre connaissance de la conduite d'un entretien avec des Grands comptes
 - ✓ S'informer sur les différentes étapes à respecter
 - ✓ Optimiser efficacement la présentation de son offre
- **Négociation ou négociation grand compte : Maîtriser l'approche**
 - ✓ Analyser et déterminer les stratégies et les tactiques de négociation
 - ✓ Préparer une matrice sur les objectifs à atteindre, les solutions de repli ainsi que les concessions et contrepartie
 - ✓ S'affirmer au cours d'une négociation
 - ✓ Communiquer en négociation
 - ✓ Déjouer les pièges des acheteurs
 - ✓ Étalonner les 6 contraintes
 - ✓ Défendre ses marges en utilisant les règles d'or
 - ✓ Aller à la signature
- **Connaître le principe de fidélisation des grands comptes**
 - ✓ Savoir conclure un entretien, garder le contact et assurer un suivi dans le temps
 - ✓ Trucs et astuces du commercial grands comptes

PUBLIC CIBLE :

- Ingénieurs d'affaires
- (Futurs) Responsables comptes clés
- Négociateurs
- Technico-commerciaux Grands Comptes

DUREE DE LA FORMATION :

05 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste