



VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Objectifs : Etablir et conduire une stratégie pour réussir à vendre aux grands comptes

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Aucun pré requis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Evaluation de fin de formation.
Attestation de formation

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1. Définir votre stratégie grands comptes

- Définition des grands comptes.
- Les caractéristiques, les modes de fonctionnement et de prise de décision d'un grand compte.
- Identifier les informations à recueillir
- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte. – Evaluer les opportunités d'affaires

2. Réseauter pour comprendre les circuits de décisions

- Identifier les différents interlocuteurs (visibles, invisibles, sponsor,...) et comprendre leur pouvoir de décision.
- Développer ses contacts à haut niveau et comprendre les motivations, les besoins d'achat.

3. Mettre en place un plan d'action pour suivre le grand compte

- Rédiger une fiche d'analyse du compte.
- Définir une stratégie de pénétration
- Comprendre ses besoins
- Connaître sa concurrence et ses avantages concurrentiels
- Connaître le cycle d'achat, de référencement

4. Conduire les opérations pour aboutir à une vente

- Faire du lobbying
- Etre force de proposition en termes d'innovation
- S'appuyer sur ses alliés.
- Rechercher l'information et la vérifier
- Négocier en interne les ressources pour faire aboutir la vente
- Faire un suivi des résultats obtenus pour évaluer la performance de la démarche

5. Plan d'action personnalisé