SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

Vendre aux grands comptes

-Réference: **CV-66** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Adapter son approche commerciale à la cible grands comptes
-
- Construire un plan d'action commercial adapté
-
- Tisser son réseau relationnel chez le client, comme en interne, au service de ses affaires
-

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne ayant dans son portefeuille clients des grands comptes. Commercial, ingénieur commercial, chargé d'affaires souhaitant développer une approche dédiée aux grands comptes.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Définir ses cibles Analyser son portefeuille clients. Évaluer le potentiel du compte.**
  - Croiser attractivité du compte et probabilité de réussite.
  - Sélectionner les cibles à plus haute valeur ajoutée.
  - Mise en situation Atelier pratique de priorisation des comptes.
- **Développer son réseau chez le client Identifier les nouveaux processus d'achat grands comptes.**
  - Repérer tous les acteurs à connaétre sur le grand compte.
  - Construire son plan d'actions relationnel.
  - Préparer son PITCH.
  - Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter le compte.
  - Mise en situation Entraénement à délivrer un pitch percutant.
- **Analyser le grand compte**

Programme

- Recueillir et analyser les informations pertinentes.
- Organiser sa veille sur le compte : tirer parti des réseaux sociaux.
- Finaliser l'analyse.
- Mise en situation Transposition à son compte cible.

- **Construire sa stratégie grand compte Définir sa proposition de valeur : le plan de compte.**
  - Construire le plan d'action commercial en distinguant court terme et moyen terme.
  - Décider du GO/NO GO sur chaque affaire.
  - Mise en situation Travail en groupe sur cas pratique.
- **Développer son réseau interne Vendre son plan d'actions à sa hiérarchie.**
  - Mobiliser les ressources internes sans autorité hiérarchique.
  - Mise en situation Diagnostic de son style de leadership.
- **Activités à distance**
  - Pour découvrir un sujet en lien avec votre formation : deux modules e-learning 'Btir une stratégie de communication interpersonnelle' ; 'Construire et piloter un plan d'action'.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc