

## Vendre et négocier avec des grands comptes

**Durée :** 2 jours

**Prix :** 990,00€

### Objectifs :

Décrypter l'organisation des grands comptes. Evaluer le potentiel.  
Concevoir et promouvoir une stratégie commerciale efficace. Négocier avec un grand compte

### Programme:

#### Définir et mettre en œuvre sa stratégie commerciale sur un grand compte

Comprendre les caractéristiques d'un Grand Compte Structurer son approche et bâtir sa revue de compte Recueillir les informations pertinentes, les exploiter par des grilles d'analyse Élaborer la carte d'identité du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte Identifier les opportunités : volumes d'affaires par filiales, unités Hiérarchiser les cibles : analyse des atouts/attraits Confronter les différentes stratégies envisageables (matrice de décision)

#### Acquérir la maîtrise des circuits décisionnels dans le grand compte

Identifier les acteurs "visibles ou invisibles" Comprendre les enjeux de l'acte d'achat pour les acteurs clés au sein du compte ou réaliser votre plan de profit Détecter les motivations de chacun, leur "poids" au sein de l'organisation Optimiser la qualité de la relation avec chaque acteur du circuit de décision : construire votre équipe d'interlocuteurs au sein du « grand compte » Mettre en place un tableau de bord pour piloter les actions et renforcer la maîtrise du circuit de décision

#### Se projeter dans les futures ventes Se fixer des objectifs

Eviter le syndrome "post-victoire" Maintenir un volume d'affaire pour éviter les trous noirs dans le "pipeline"

#### Suivre le déploiement de la solution

Etre présent sur le compte Cultiver le capital confiance du client Identifier des potentialités nouvelles, faire de la "veille business" Mettre en place des " signaux d'alerte " et y faire face

#### Préparer la négociation

Savoir analyser un organigramme Déchiffrer les enjeux au sein d'une organisation Mettre en place des grilles de préparation Qualifier les questions à poser Les outils incontournables Définir le processus de décision Définir le poids de chaque partie

#### Négocier en face à face

Hiérarchiser vos objectifs et vos solutions de repli Connaître les méthodes pour déjouer les pièges des acheteurs S'affirmer ans les négociations difficiles Etalonner les contraintes Pris, choix, information, temps, influence et sanction Ouvrir la négociation avec l'offre la plus élevée et la plus réaliste Argumenter chaque concession Exiger une contrepartie à chaque concession Renforcer votre pouvoir de persuasion Procéder par conclusions intermédiaires Savoir conclure

#### Progresser dans le compte client

Faire un diagnostic relationnel Analyser sa situation chez le client Fixer des objectifs et établir la stratégie client Planifier judicieusement son action chez le client

### Public concerné :

Dirigeant, directeur, responsable commercial, commerciaux ...

### Lieu :

À déterminer

### Pré-requis :

### Technique d'animation :

- . Alternance de théorie et de pratique
- . Accompagnement
- . Etudes de cas
- . Exercices
- . Mises en situation
- . Retour d'expériences
- . Jeux de rôles