

Public : responsables grands comptes, responsables comptes clés...

Pré-requis : aucun

Handicap : nous contacter

Durée : 14h

5h : visio de 2 x 2h30

2h : préparation

1h : travail intersession

4h : serious game

2h : travail post stage avec accompagnement e-coaching

Groupe : de 2 à 6 personnes

Objectifs :

- Connaître les spécificités de la négociation propres aux grands comptes
- Savoir comment gérer les interlocuteurs, les prescripteurs et les décideurs des grands comptes
- Savoir utiliser tout le potentiel relationnel des grands comptes pour les maintenir et les développer

Méthode Pédagogique :

✓ **Visioconférence + e-Learning**

- Entraînement individuel et collectif avec **LEADERCRAFT®**
- Boîte à outils d'actions à mettre en œuvre

Moyens pédagogiques :

✓ **Serious Game LEADERCRAFT®**

- PC
- connexion Internet

Le+ : continuer la

formation avec **LEADERCRAFT®**
et accompagnement e-coaching

Référence :

VISIO COMMERCIAL WST5

Le Responsable Grand Compte

Augmenter le nombre et le CA de vos grands comptes

Apprendre à connaître la nouvelle fonction qui monte au sein des entreprises : le Responsable Grands Comptes. Comment créer du profit pour le client, tout en en préservant une partie de ce profit pour soi-même ?

IMPORTANTANCE STRATEGIQUE DE LA FONCTION

- Quel est le périmètre de compétence d'un Responsable Grands Comptes, son rôle, ses fonctions, ses missions ?
- Mettre en phase la stratégie du compte client et celle de l'entreprise

QUELLE STRATEGIE POUR QUEL OBJECTIF ?

- Un impératif : s'adapter aux organisations en perpétuelle évolution
- Mettre en place une approche globale pour développer les grands comptes
- Élaborer la cartographie de son grand compte : connaître les prescripteurs, les décideurs et les réseaux d'influence

NEGOCIER POUR CONQUERIR ET FIDELISER LE GRAND COMPTE

- La négociation avec les grands comptes : de la stratégie à l'opérationnel
- Savoir donner pour mieux recevoir
- L'obsession de la cohérence de l'offre avec la stratégie
- Prioriser ses objectifs : de l'objectif prioritaire à la solution de repli
- Mettre en œuvre des outils de négociation performants : questionnement, écoute...

PREPARER SA NEGOCIATION

- Repérer et comprendre les enjeux
- Etudier l'organigramme pour décrypter le cheminement de la décision

MANAGER, ORGANISER, COORDONNER

- Associer le client à la stratégie de compte
- Le suivi du grand compte : reporting et tableaux de bord
- Optimiser sa communication avec le service commercial
- Une équipe dédiée et adaptée à chaque appel d'offre