

# Programme: gérer et développer ses comptes clés – 3 J + 1 J

Module distanciel: auto-évaluation, recueil des attentes.



## Séquence n°1 de modules présentiels:

- 1) Comprendre les 3 facettes du responsable Grands Comptes: stratège, pilote et acteur
- 2) Préparer (matrice de Kraljic) et mener une négociation avec méthode
- 3) Développer une offre de co-crédation de valeur pour défendre son offre et sa rentabilité
- 4) Comprendre le fonctionnement d'un GC, analyser le GRID et son sociogramme
- 5) Etablir l'analyse SWOT et le scoring pour définir sa stratégie et établir son plan de compte
- 6) Maîtriser les méthodes et outils indispensables à la performance commerciale
- 7) Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale performante avec des business reviews mobilisant les ressources internes.
  - Mises en situation: jeux de rôle sur mesure.

## Séquence n°2 de modules présentiels (après 2 à 6 mois):

- 1) Retour sur les plans de Grands Comptes
- 2) Développer son réseau et l'intimité client
- 3) Les fondamentaux des échanges interculturels
- 4) Focus sur les enjeux de la fonction Achats
- 5) Fidéliser et sécuriser la collaboration
- 6) Développer son charisme personnel pour renforcer la relation
  - Mises en situation: jeux de rôle sur mesure.

## Objectifs:

Savoir préparer, conduire et réussir des négociations avec les clients stratégiques. Diagnostiquer le mode de fonctionnement des comptes pour identifier les opportunités de développement et bâtir une croissance pérenne et profitable. Ce programme apporte les clés stratégiques et les outils opérationnels faciles à mettre en œuvre.

## Profil des participants:

Commerciaux expérimentés en charge de comptes stratégiques et/ou complexes.

## Prérequis:

Maîtriser les techniques de vente et de négociation.

## Compétences acquises:

Capacité d'écoute et d'analyse

## Parcours pédagogique:

Auto-évaluation, recueil des attentes, sessions présentielles dont jeux de rôle, prise d'engagements individuels, et après 2 à 6 mois, session d'analyse des acquis et d'approfondissement des axes de progrès.

## Moyens humains, ressources et méthode pédagogique:

### Equipes:

Un formateur expert de la thématique qui anime les sessions et demeure en support des participants pour toute question en lien avec son parcours de formation.

### Méthode:

Alternance de théorie, de mises en situation filmées et débriefées, de partage d'expérience, de démonstrations par l'exemple (ou analogies situationnelles) et de mise en pratique avec des cas sur mesure. Exercices, ateliers et jeux de rôle rythment cette formation.

### Ressources :

Un support reprenant tous les sujets abordés durant la formation, ainsi que les différents outils sont e-mailés aux participants pour faciliter la mise en œuvre post-formation.