



SMV

Formation Audit Conseil

MARKETING - COMMERCIAL

NEGOCIER AVEC LES GRANDS COMPTES

DUREE :

3 jours

PUBLIC :

Responsables comptes clés/grands comptes, managers commerciaux

PREREQUIS :

Avoir une expérience commerciale

MOYENS

PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques et pratiques.
Moyens humains :
Formateur expert dans le domaine.

NOTRE PLUS SMV ACADEMY :

Accompagnement avant, pendant et après la formation par nos formateurs.

🔍 DECRYPTER LES PROCESSUS D'ACHAT DES GRANDS COMPTES POUR MIEUX NEGOCIER

- ▶ Maîtriser les structures et le circuit de décision d'un grand compte, repérer les personnes et leur capacité d'influence (prescripteurs/décideurs)
- ▶ Identifier les leviers de la négociation
- ▶ Boîte à outils des acheteurs : matrice de Krajlic, classification ABC, buying center, stratégies achats et grille de sélection des fournisseurs

🔍 CHOISIR SA STRATEGIE COMMERCIALE POUR NEGOCIER AVEC UN GRAND COMPTE

- ▶ Atelier collectif : définir et structurer son approche grand compte. Plans d'action commerciaux
- ▶ Construire son équipe client et déterminer son objectif, réaliser un plan de compte
- ▶ Atelier collectif : comment fidéliser les clients grands comptes, stratégies de développement et d'intensification

🔍 MENER AVEC SUCCES SA NEGOCIATION AVEC DES GRANDS COMPTES

- ▶ Préparer sa négociation avec méthode
- ▶ Boîte à outils : les étapes de la négociation avec un grand compte, les bonnes pratiques
- ▶ Déceler les objectifs des interlocuteurs d'une négociation grand compte.
- ▶ Proposer et refuser dans une optique gagnant-gagnant
- ▶ Atelier collectif : gérer les situations de blocage et faire progresser une négociation
- ▶ Entraînement : simulation de négociation grands comptes en trio-training

🔍 REUSSIR UN ENTRETIEN DE VENTE A DISTANCE

- ▶ Adapter son support à l'animation à distance : conseils et standards
- ▶ Respecter les nouvelles règles de la communication à distance : Verbal-Para Verbal-Non Verbal
- ▶ Conduire un entretien en mode virtuel : structure et méthode

• Evaluation de fin de formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte
- Préparer et mener une négociation avec méthode
- Défendre son offre et sa marge face à un grand compte exigeant

V1.24/03/2022