

## Formation Commercial Avancé : Les Grands comptes

<b>Durée :</b>	2 jours
<b>Public :</b>	Commerciaux confirmés
<b>Pré-requis :</b>	Avoir une expérience significative en gestion de la relation client - Avoir les notions essentielles de hiérarchisation de compte (CA, résultats, secteurs d'activités)
<b>Objectifs :</b>	Découvrir l'approche Grands comptes du métier de commercial - Comprendre le fonctionnement des grands comptes - Adapter son travail aux process d'achats et de décision des grands comptes
<b>Sanction :</b>	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
<b>Taux de retour à l'emploi:</b>	Aucune donnée disponible
<b>Référence:</b>	COM100168-F
<b>Note de satisfaction des participants:</b>	Pas de données disponibles

### Introduction

Qu'est-ce qu'un grand compte ?  
Présentation de la formation

### Fonctionnement des grands comptes

Services  
Décideurs  
Acheteurs  
Réseau  
Fonctionnement Administratif  
Retour sur investissement

### Les préoccupations des grands comptes

Points de vigilance par rapport aux fournisseurs  
Respect des règles administratives  
Indépendance économique  
Qualité des prestations fournis  
Service après-vente

### Facteurs clefs de succès

S'adresser aux bonnes personnes  
Apporter le bon produit au bon moment

Soigner sa communication  
Soigner le service : Etre réactif, à l'écoute, efficace  
Autres facteurs clefs de succès

### **Préparer sa politique Grands comptes : Questions préalables**

Quels sont les cibles importantes pour mon entreprise ?  
Comment toucher ces cibles ?  
Quels sont mes concurrents sur ces marchés ?  
Quels sont mes atouts par rapport à mes concurrents ?  
Dois-je adapter mon offre ?

### **Préparer sa politique Grands comptes : L'offre**

Observations des offres concurrentes  
Préparation de son offre  
Clauses contractuelles  
Organisation d'un service Grands comptes

### **Préparer sa politique Grands comptes : La présentation**

Comment présenter mon offre ?  
Création de supports dédiés  
Préparation de l'entretien de présentation

### **Préparer sa politique Grands comptes : La contractualisation**

Rédaction d'un contrat modèle  
Les clauses sujettes à discussion  
Quelques règles et bonnes pratiques

### **Atelier : Préparer sa politique Grands Comptes**

### **Entretien de présentation d'une offre Grand Compte**

Obtenir les rendez-vous avec les bons contacts  
Se préparer mentalement  
Vendre son entreprise et son offre  
Répondre aux objections  
Conclure  
Bonnes pratiques et erreurs à éviter

### **Négocier avec les grands comptes**

La qualité comme leitmotiv  
Défendre ses prix  
Défendre ses intérêts  
Points de négociation contractuels courants

### **Atelier : Préparer son entretien avec un grand compte.**

### **Atelier : Simulation d'entretiens**

## Conclusion