



Vendre en grands comptes

Durée de la formation : 3 jours (21h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Ingénieurs commerciaux, commerciaux seniors et responsables commerciaux opérationnels.
- Public visé**
- Objectifs et compétences visées**
En fin de formation, chaque stagiaire aura développé ou amélioré son approche stratégique. L'objectif est également de développer ses talents de négociateur
- Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signé par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Identifier et évaluer les circuits décisionnels de l'entreprise

Identifier les acteurs du groupe d'influence et de décision
Appréier les rôles visibles et invisibles dans la décision
Évaluer les potentialités
Détecter les objectifs personnels, comprendre les attitudes, évaluer les alliances et les sabotages possibles
Comprendre les mécanismes des services achats

Module 2 : Définir et mettre en œuvre sa stratégie

Créer et animer un réseau de complicités pour informer et être informé
Effectuer les choix stratégiques : définir ses axes d'action, ses alliés, ses modes d'approche et établir des relations durables
Observer les changements de contexte interne ou externe pour gérer sa vente dans un environnement évolutif

Module 3 : Renforcer sa position de partenaire privilégié

Identifier les intérêts respectifs entreprise/compte
Évaluer la rentabilité du compte à court terme et dans le temps
Représenter les intérêts de son compte au sein de l'entreprise

Module 4 : Gérer son activité de négociateur grand compte

Évaluer les indices de potentialités et de probabilité
Affecter son temps en fonction de ses priorités
Répartir ses ressources entre la détection des nouvelles opportunités, le développement et la conclusion des affaires en cours
ASPECTS TACTIQUES DES RELATIONS COMMERCIALES GRANDS COMPTES

Module 1 : Accroître son professionnalisme pour asseoir sa crédibilité de négociateur

Module 2 : Définir les étapes clés de la négociation

Cerner le projet du client, son origine, ses composantes...
Mesurer les éléments périphériques (concurrence, environnement)
Analyser le degré d'ouverture et choisir son positionnement
Identifier les leviers sur lesquels agir
Les indicateurs d'approbation
Analyse des facteurs psychologiques
Les plaisirs de la négociation

Module 3 : Analyser le groupe de décision

Prendre en compte tous les intervenants dans la négociation
Cerner les véritables objectifs de chaque acteur
Mesurer les possibilités d'interactions et les relations d'influence
Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs

Module 4 : Peser sur le rapport de forces

Évaluer le rapport de forces entre les différentes parties
Déterminer les actions possibles pour inverser un rapport de forces défavorable

Module 5 : Les objections

Nature des différentes objections
Détection des fondements
Analyse des phases à fortes objections
Utiliser l'objection comme source d'argumentation
Analyse de synthèse des zones d'objections

Module 6 : Établir l'offre

Déterminer ses objectifs globaux de négociation, les valeurs planchers, les zones son négociables
Définir son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli
Présentation de l'offre

Module 7 : Préparer ses outils tactiques

Construire les bases de la défense de la proposition initiale
Anticiper et traiter les demandes de concessions : la matrice du donnant/donnant et des contreparties

Module 8 : Conduire la négociation

Aboutir à une conclusion profitable : les erreurs à ne pas commettre, les techniques pour verrouiller l'issue de la négociation

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)
