DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Commercial Avancé : Les Grands comptes

Durée :	2 jours (14 heures)
Tarif :	1 150,00 € (standard) 920,00 € (remisé)
Public :	Commerciaux confirmés
Pré-requis :	Avoir une expérience significative en gestion de la relation client - Avoir les notions essentielles de hierachisation de compte (CA, résultats, secteurs d'activités)
Objectifs :	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
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence:	COM100168-F
Note de satisfaction des participants:	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 préocupations 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 erreus 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