

Formation Commercial Avancé : Les Grands comptes

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 150,00 € HT (standard) 920,00 € HT (remisé)
■ Public :	Commerciaux confirmés
■ Pré-requis :	Avoir une expérience significative en gestion de la relation client - Avoir les notions essentielles de hiérarchisation 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
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	COM100168-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ **Modalités d'accès :**

Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.

■ **Délais d'accès :**

Variable selon le type de financement.

■ **Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

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