



3 jours

Objectif pédagogique

Développer chez les commerciaux grands comptes son efficacité personnelle par une connaissance approfondie des techniques commerciales/marketing et par la compréhension des différentes transactions rencontrées à haut niveau.

Public concerné :

Toutes les personnes ayant à négocier à avec des grands comptes et souhaitant en connaître toutes les spécificités pour encore mieux les aborder.

Pédagogie :

Techniques : travail de groupe ayant trait aux relations interindividuelles, exercices pratiques en groupe et sous-groupes, mises en situation et jeux de rôle.

Travail sur des situations vécues en entreprise, apports théoriques et conseils personnalisés.

Un manuel pédagogique est remis à chaque participant

Évaluation écrite de la session par chaque personne

Programme

Connaître les spécificités des grands comptes

Savoir élaborer son analyse stratégique : comment aborder les grands comptes

Savoir explorer le grand compte de façon complète

Connaître les techniques de validation de vos choix stratégiques

Découvrir les outils du marketing d'affaires

Les sociogrammes, les portefeuilles, les manœuvres de façonnage

Savoir concevoir un programme de mise en oeuvre de stratégie

Rédiger et mettre en place son Plan d'Action Commercial

Savoir édicter les conditions du succès de ses actions

Fixer les grands rendez-vous de votre plan d'actions commerciales

Apprendre à organiser le contrôle et le reporting – feuille de route

Se préparer pour mieux réussir - Préparer la prospection

Comment captiver un interlocuteur dès la première minute

Apprendre à proposer une solution et argumenter sur son produit

Savoir comment parler de votre offre en terme d'avantages

Apprendre à convaincre un interlocuteur

Connaître les comportements à mettre en place et apprendre à les reproduire

Savoir identifier les erreurs à éviter

Répondre aux objections

Les techniques de conclusions

Les techniques « haute pression »

Les techniques « soft »

Formaliser la vente

