

**Durée :** 2 jours.

**Public :**

Commercial, technico-commercial, key account manager Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Maîtriser les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les grands comptes.

**Pré-requis :**

Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

**Méthodes :**

Des jeux de rôles destinés à simuler des situations opérationnelles permettront d'évaluer les points forts et les points à améliorer de chaque participant. Vous utilisez une méthode éprouvée pour construire et animer des séquences d'accompagnement. Analyse de cas et conseils personnalisés.

**Evaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis. Dernière MAJ : Avril 2024

## Identifier son style de communication

Mieux connaître son style de commercial : autodiagnostic  
Identifier ses points forts, ses zones de progrès dans la relation  
Repérer le style de son interlocuteur  
Mobiliser ses forces pour entrer en communication avec chaque style  
S'adapter avec justesse par l'empathie et la souplesse comportementale

## Définir sa stratégie de vente aux grands comptes

Comprendre les caractéristiques des Grands Comptes  
Structurer son approche et bâtir sa stratégie  
Recueillir les informations pertinentes, les exploiter par des grilles d'analyse.  
Élaborer le profil du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte  
Identifier les opportunités  
Confronter les différentes stratégies envisageables

## Fixer le cadre de la négociation commerciale avec un grand compte

Cerner toutes les situations de négociation face à un grand compte  
Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation  
Équilibrer le rapport de forces commercial - grand compte

## Préparer sa négociation face à des grands comptes

Comprendre les acheteurs et maîtriser leurs techniques  
Connaître le métier d'acheteur pour mieux comprendre son rôle et sa mission  
Comprendre les rapports de force dans la négociation  
Les outils et pouvoirs de l'acheteur  
Identifier et reconnaître les techniques utilisées pour mieux déjouer les pièges  
Préparer la négociation  
Les étapes clés de la préparation  
Connaître ses marges de manoeuvre  
Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation  
Maîtriser les éléments financiers de la proposition  
S'assurer d'avoir vendu avant de négocier

Vérifier et préparer ses outils et aides matérielles  
Structurer sa présentation et la trame de son entretien de négociation  
Bâtir les sociogrammes de décision  
Définir le poids de chaque partie

## Fidéliser dans la durée

Bâtir le plan de compte  
Optimiser le compte d'exploitation du client et démontrer le ROI  
Être le garant de la promesse contractuelle dans le respect des délais

## Suivre son activité

Valoriser le CA et les marges potentielles  
Établir ses plans d'actions

**Modalités d'accès :** Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

**Délais d'accès :** Nous contacter.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.