



# ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

## Formation Vendre aux grands comptes

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Ce stage vous permettra de découvrir toutes les spécificités de la vente stratégique aux grands comptes. Vous apprendrez à dresser un plan d'action pour conquérir le compte, recueillir les informations pertinentes pour cerner les besoins spécifiques, percevoir les signaux d'alerte et déjouer les principaux pièges.

### Objectifs

- | Maîtriser les techniques d'analyse d'un portefeuille Grands Comptes
- | Collecter et utiliser les informations stratégiques
- | Dresser la cartographie des circuits de décisions et assurer son lobbying
- | Définir les jalons de son plan d'action
- | Définir les indicateurs de suivi de la performance de son action

### Public

| Chefs d'entreprise et acteurs commerciaux désirant aborder la vente stratégique aux grands comptes.

### Prérequis

| Expérience souhaitable dans le domaine de la vente aux entreprises.

### Programme de la formation

#### Définir votre stratégie grands comptes

- | Comprendre le fonctionnement d'un grand compte. Définition des grands comptes. Caractéristiques communes.
- | Etre commercial grand compte. Qualités intrinsèques et principales caractéristiques. Démarche et rôle spécifique.
- | Dresser la cartographie du compte. Identifier les informations utiles à recueillir.
- | Optimiser la relation avec ses partenaires. Cerner ses principaux compétiteurs.
- | Identifier ses cibles. Evaluer le potentiel du compte. Identifier les comptes "vedettes".
- | Exercice Etablir la cartographie d'un compte à partir d'informations données.

#### Comprendre les circuits de décision

- | Identifier vos interlocuteurs clés. Quels sont les acteurs apparents ? Quels sont les acteurs invisibles ?
- | Comprendre leurs motivations d'achat.
- | Cerner les besoins spécifiques de l'entreprise.
- | Distinguer les deux types de besoins individuels.
- | Utiliser les déclencheurs d'achat.
- | Identifier leurs rôles et leurs sphères de pouvoir.
- | Répertoire la situation des acteurs en présence. Connaître le type de pouvoir dont ils disposent.
- | Appréhender leurs comportements vis-à-vis de l'offre.
- | Exercice Répertoire les interlocuteurs clés de votre offre et leurs motivations d'achats.

#### Elaborer un plan d'action grand compte

- | Rédiger une fiche d'analyse du compte.
- | Recueillir et regrouper les informations pertinentes.

Référence	GCO
Durée	3 jours (21h)
Tarif	1 870 €HT
Repas	repas inclus

### SESSIONS PROGRAMMÉES

#### A DISTANCE (FRA)

- du 1er au 3 juillet 2024
- du 25 au 27 septembre 2024
- du 16 au 18 décembre 2024

#### PARIS

- du 24 au 26 juin 2024
- du 18 au 20 septembre 2024
- du 16 au 18 décembre 2024

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

- | Présenter la fiche d'analyse de compte.
- | Construire un plan d'actions.
- | Définir la stratégie de pénétration du compte.
- | Préparer les entretiens.
- | Connaître les éléments pouvant entraver vos actions.
- | Contourner les difficultés.

### **Mener les actions sur le grand compte**

- | S'appuyer sur ses alliés.
- | Faire du lobbying sur le compte.
- | Définir des signaux d'alerte.
- | Rechercher et valider les informations.
- | Exercice Identifier les leviers de lobbying sur le compte.

### **Mettre en place des indicateurs de suivi de la performance**

- | Mesurer l'activité commerciale.
- | Etablir un "milestone" définissant les grandes étapes incontournables.
- | Mesurer la probabilité de réussite d'une affaire.

## **Méthode pédagogique**

- | Etudes de cas réels des stagiaires, exercices de construction d'outils.
- | Elaboration d'une fiche d'analyse d'affaire à partir du modèle donné.
- | Définition d'indicateurs de performance en adéquation avec le business et le modèle commercial des participants.

## **Méthode d'évaluation**

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

---

## **Suivre cette formation à distance**

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
- | Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
- | Horaires identiques au présentiel.

---

## **Accessibilité**

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.  
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.