



## Vendre aux grands comptes

**Durée: 4 Jours**    **Réf de cours: GKVCS**

---

### Résumé:

**Cette formation fournit aux participants les compétences commerciales nécessaires pour mieux connaître et développer leurs comptes stratégiques.**

---

### Public visé:

Responsable Grands Comptes, Key Account Manager, Commercial expérimenté, Ingénieur Grands Comptes, Directeur Commercial

---

### Objectifs pédagogiques:

- Visualiser les missions du responsable grands comptes
  - Décrire les enjeux du responsable Grands Comptes en méthodes de travail et en outils de communication
  - Construire une stratégie de conquête, de développement ou de fidélisation sur un compte à fort enjeu
  - Se mettre au clair sur les éléments/connaissances du compte
  - Choisir les actions impactantes, les planifier, déterminer les moyens nécessaires
  - Affiner sa stratégie de contact en tenant compte de sa relation client
- 

### Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKALC - Adapter son Leadership en fonction de ses collaborateurs
  - GKFOPP2 - Savoir détecter des opportunités (Confirmés)
  - GKFPPC2 - Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Confirmés)
  - GKFSC - Organiser son activité et gérer son temps
  - GKPCOM - Mieux se comprendre grâce à la Process Communication©
-

## Contenu:

Comprendre la révolution client et les niveaux d'information	Construire un business plan/plan de compte avec la méthode SES en numérique et format A3 approprié	Traduire notre vision-ambition à moyen terme en objectifs quantitatifs et qualitatifs sous un format de plan d'action
Evolution des comportements qui amène une nouvelle approche client	(Situation ; Enjeux ; Stratégie)	Construire sa stratégie externe et interne
Les spécificités de la vente aux comptes stratégiques	Cibler les clients stratégiques	Travailler sur un potentiel business et un potentiel d'influence
Les différentes méthodes d'organisation commerciale sur les comptes stratégiques	Analyser la situation et les enjeux client	Traduire les objectifs en tâches et actions par client
Les enjeux majeurs du Responsable Grands Comptes ou KAM	Structurer les informations disponibles, cartographier l'organigramme	Mobiliser les ressources et l'équipe compte interne
Le portefeuille client	Formaliser l'analyse SWOT/AFOM	Piloter les résultats du compte en temps réel

## Méthodes pédagogiques :

### Méthode pédagogique :

- Auto-diagnostic de l'efficacité personnelle en amont
- Cas concrets fil rouge pour découvrir la méthode et mise en application guidée par le consultant sur les cas réels des participants
- Alternance d'apports de méthodes et d'échanges de pratiques
- Plan de développement personnel en fin de session

## Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

### Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.