

Vendre aux Grands Comptes : Développer, Négocier et Fidéliser des Clients Stratégiques

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-aux-grands-comptes-developper-negocier-et-fideliser-des-clients-strategiques

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM70

CATÉGORIE
Vente aux Grands Comptes, Vente aux Magasins et SAV

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre les spécificités de la vente aux grands comptes
- ✔ Maîtriser les techniques de gestion de comptes stratégiques
- ✔ Développer une approche commerciale orientée valeur
- ✔ Identifier les décideurs et influenceurs chez les clients grands comptes
- ✔ Construire une stratégie de développement commercial efficace
- ✔ Renforcer les compétences de négociation complexe
- ✔ Fidéliser et développer des relations clients durables
- ✔ Savoir vendre des solutions adaptées aux besoins stratégiques
- ✔ Piloter efficacement un portefeuille de comptes clés
- ✔ Améliorer les performances commerciales B2B
- ✔ Développer des compétences en vente consultative
- ✔ Optimiser la coordination avec les équipes internes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Account Managers
- ✔ Key Account Managers
- ✔ Responsables commerciaux B2B
- ✔ Business Developers
- ✔ Ingénieurs commerciaux
- ✔ Responsables grands comptes
- ✔ Chefs des ventes
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- ✔ Chargés d’affaires
- ✔ Toute personne souhaitant développer des compétences en vente grands comptes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la vente grands comptes

- Spécificités des clients grands comptes
- Enjeux stratégiques des ventes B2B complexes
- Rôle et missions de l’Account Manager

2 / Identification et analyse des grands comptes

- Cartographie des comptes stratégiques
- Analyse des besoins et attentes clients
- Identification des décideurs et influenceurs

3 / Construction d’une stratégie de compte

- Élaboration d’un plan de compte
- Définition des objectifs commerciaux
- Priorisation des opportunités d’affaires

4 / Prospection et développement commercial

- Techniques de prospection B2B avancées
- Social selling et networking professionnel
- Génération et qualification des leads

5 / Techniques de négociation grands comptes

Maroc Performance

- Préparation des négociations complexes
- Gestion des objections et situations sensibles
- Techniques de closing à forte valeur

6 / Gestion de la relation client stratégique

- Fidélisation des comptes clés
- Développement de partenariats durables
- Gestion de la satisfaction client

7 / Vente de solutions et approche conseil

- Analyse des problématiques clients
- Construction d’offres sur mesure
- Vente consultative et création de valeur

8 / Pilotage de la performance commerciale

- Suivi des indicateurs de performance (KPI)
- Gestion du pipeline commercial
- Prévisions et reporting des ventes

9 / Coordination interne et gestion de projet client

- Collaboration avec les équipes internes
- Gestion des projets et déploiements clients
- Communication interservices efficace

10 / Études de cas et simulations commerciales

- Simulations de rendez-vous grands comptes
- Analyse de négociations stratégiques
- Élaboration d’un plan d’action commercial

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance