

Cycle Responsable Grands Comptes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-responsable-grands-comptes

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
MC178

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Construire sa stratégie de développement grand compte
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales
- Agir sur le groupe de décision client
- Mobiliser les équipes internes au service du développement des grands comptes
- Négocier des affaires profitables avec ses grands comptes. Négocier/déployer des contrats cadre

POUR QUI ?

- Responsable Grands Comptes
- Responsable de vente aux Grands Comptes
- Commercial chargé d'acquérir et de développer des Grands Comptes
- Chef des ventes et responsable commercial



Programme détaillé

1 / Comprendre le fonctionnement d'un grand compte

- Qu'est-ce qu'un grand compte pour une entreprise ?
- Appréhender les procédés de seuil, de vente et de négociation Grands Comptes
- Mise en contexte sur la nouvelle donne économique
- Appréhender le fonctionnement des grands comptes

2 / Analyser son portefeuille de clients grands comptes

- Évaluer le business potentiel d'un compte et son attractivité
- Sélectionner ses cibles prioritaires
- Arbitrer entre chasse, cueillette, élevage, culture

3 / Elaborer son plan de compte

- Organiser sa connaissance du compte et construire son mode de veille d'information
- Élaborer la carte d'identité du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte
- Réaliser un historique complet : volumes, marges, pénétration, niveau de satisfaction
- Hiérarchiser les cibles : analyse des atouts/attraits
- Réaliser la cartographie des acteurs en présence

4 / Décliner sa stratégie en actions

- Finaliser le diagnostic global avec la matrice EMOFF
- Identifier les orientations prioritaires

Maroc Performance

- Décliner le plan sur les 6 axes opérationnels

5 / Vendre le plan de compte

- Bâtir la revue de compte
- Communiquer la revue à sa direction pour vendre son plan d'actions et obtenir des moyens

6 / La négociation grand compte : Maîtriser l'approche

- Analyser et déterminer les stratégies et les tactiques de négociation
- Préparer une matrice sur les objectifs à atteindre, les solutions de repli ainsi que les concessions et contrepartie
- S'affirmer au cours d'une négociation
- Communiquer en négociation
- Déjouer les pièges des acheteurs
- Étalonner les 6 contraintes
- Défendre ses marges en utilisant les règles d'or
- Aller à la signature

7 / Mettre en place un contrat cadre

- Définir les enjeux
- Identifier les éventuels risques
- Construire le modèle économique du contrat
- Négocier le contrat
- Piloter la mise en œuvre

8 / Résister aux manœuvres et déjouer les pièges des acheteurs professionnels

- Identifier les pièges : bluff, menace, urgence
- Maîtriser les contre-tactiques possibles
- Réagir efficacement dans les situations extrêmes
- Limiter les re-négociations

Maroc Performance

9 / Tisser sa toile au sein du grand compte

- Identifier les acteurs "visibles ou invisibles"
- Détecter les motivations de chacun, leur poids au sein de l'organisation
- S'adapter aux enjeux spécifiques de la fonction achat
- Construire son plan d'actions relationnel
- Utiliser la force des réseaux sociaux

10 / Développer sa flexibilité relationnelle pour mieux convaincre

- Repérer son style de commercial : autodiagnostic
- Identifier son style de communication de son interlocuteur
- Communiquer avec tous les styles pour élargir son influence et sa connaissance du compte
- Mobiliser toutes les équipes : la matrice des ressources

11 / Maîtriser l'art du pitch pour convaincre de nouveaux interlocuteurs

- Constituer un message à valeur ajoutée efficace
- Construire son pitch
- Déployer son pitch
- Saisir toutes les opportunités de se faire connaitre

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 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 06 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC178
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance