

Cycle Vendre et Négocier avec les Grands Comptes

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/cycle-vendre-et-negocier-avec-les-grands-comptes

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC311

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 un grand compte et développer une vision stratégique
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales à court, moyen et long terme
- Développer son leadership pour mobiliser les équipes et générer la satisfaction du client
- Renforcer son impact personnel en communication pour faire face à la variété des interlocuteurs et des situations
- Négocier en préservant sa rentabilité
- Mettre en place un plan stratégique global
- Développer des tactiques gagnantes en impliquant acteurs internes et externes
- Négocier des accords commerciaux profitables et qui génèrent de la fidélité client

👥 POUR QUI ?

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

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Définir sa stratégie commerciale sur un grand compte

- Comprendre les caractéristiques des Grands Comptes
- Structurer son approche et bâtir sa revue de compte
- Recueillir les informations pertinentes, les exploiter par des grilles d'analyse
- Élaborer la carte d'identité du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte
- Identifier les opportunités : volumes d'affaires par filiales, unités
- Hiérarchiser les cibles : analyse des atouts/attraits
- Confronter les différentes stratégies envisageables (matrice de décision)

2 / Maîtriser les circuits décisionnels dans le grand compte

- Identifier les acteurs "visibles ou invisibles"
- Comprendre les enjeux de l'acte d'achat pour les acteurs clés au sein du compte
- Détecter les motivations de chacun, leur "poids" au sein de l'organisation
- Optimiser la qualité de la relation avec chaque acteur du circuit de décision

3 / De la stratégie au plan d'actions commerciales

- Établir le diagnostic global avec la matrice EMOFF
- Identifier les objectifs prioritaires
- Bâtir son plan de compte
- Décliner chaque objectif en actions concrètes
- Gérer la répartition des ressources et du temps entre gestion, fidélisation et développement du Compte

Maroc Performance

4 / 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

5 / Mobiliser les acteurs internes pour tenir la promesse client et générer la satisfaction

- Identifier toutes les ressources internes sur un projet
- Représenter les intérêts du compte client au sein de sa propre entreprise
- L'art de communiquer en interne : "vendre" sa stratégie pour développer efficacement le Grand Compte
- Un outil pour construire une communication interne efficace : IFOP
- Développer son leadership : coordonner les actions d'une équipe transverse

6 / 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

7 / Mener sa négociation jusqu'à la conclusion

- Se préparer, établir son offre : objectif, plancher, zone non négociable
- Ajuster son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli
- Anticiper et traiter les demandes de concessions : "la matrice des contreparties"
- Verrouiller pour aboutir à une conclusion profitable

8 / S'affirmer dans les négociations difficiles

- Faire face aux pressions et aux pièges : les outils tactiques à maîtriser pour les déjouer

Maroc Performance

- Gérer les situations de conflit grâce aux techniques d'assertivité : principes clés, erreurs à éviter
- Présenter son offre à un groupe de décisionnaires

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Distanciel
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés