

Fondamentaux Vendre et Négocier avec les Grands Comptes

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

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC312

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

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



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

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

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 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