

Négocier Efficacement avec les Grands Comptes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-efficacement-avec-les-grands-comptes

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC325

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le fonctionnement d’un grand compte
- Analyser les nouveaux processus d'achat des grands comptes
- Maîtriser les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les Grands Comptes (GC)
- Acquérir les techniques, méthodes et outils pour négocier efficacement
- Comprendre le rapport de force, le rôle et les techniques de ses interlocuteurs
- Entretenir et activer le réseau relationnel clients sur le long terme

POUR QUI ?

- Responsables Grands Comptes
- Key account managers
- Responsables comptes-clés
- Commerciaux



Programme détaillé

1 / Comprendre le fonctionnement des grands comptes

- Comprendre les caractéristiques des Grands Comptes
- Décrypter les processus d’achat des grands comptes pour mieux négocier
- Repérer les personnes et leur capacité d’influence (prescripteurs/décideurs)
- Comprendre la notion de culture grand compte et les mécanismes de fidélisation des grands comptes

2 / Définir sa stratégie commerciale adaptée pour négocier avec un grand compte

- 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)

3 / Développer son capital relationnel au sein du GC

- Elaborer une cartographie du GC
- Analyser le Groupe Réel d’Influence et de Décision (GRID)
- Déterminer les jeux d'influence à l'intérieur du groupe
- Piloter son capital relationnel
- Elargir son spectre d’influence

Maroc Performance

4 / Concevoir et délivrer une offre de valeur

- Visualiser la chaîne de valeur client
- Situer le positionnement de son offre
- Evaluer l’impact de son offre pour le Grand Compte à différents niveaux
- Mesurer le retour sur investissement en faveur du client

5 / Préparer sa négociation Grand Compte avec méthode

- Réaliser un diagnostic de la situation et mettre en place une approche stratégique
- Connaître ses marges de manœuvre
- Hiérarchiser ses objectifs et ses solutions de repli
- Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation
- Maîtriser les éléments financiers de la proposition
- Structurer sa présentation et la trame de son entretien de négociation
- Vérifier et préparer ses outils d’aide à la vente

6 / Connaître les méthodes pour déjouer les pièges des acheteurs

- Décrypter les types de négociateurs et de négociations
- Maitriser les techniques utilisées pour mieux déjouer les pièges : menace, déstabilisation, diktat, conflit, dévalorisation
- Etalonner les 6 contraintes : prix, choix, information, temps, influence et sanction

7 / Négocier en face à face

- Se préparer mentalement à la réussite
- Valoriser son offre
- Défendre son prix
- Négocier des contreparties en cas de concessions
- Tenir sur le non négociable
- Exploiter en cas de besoin la stratégie de la rupture
- S'affirmer dans les négociations difficiles

Maroc Performance

8 / Préparer l'avenir avec un grand compte

- Suivre les actions réalisées
- Evaluer et analyser les écarts
- Décider des actions correctrices
- Aborder la prospective client
- Renforcer le partenariat avec le client

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

09 au 11 Déc. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 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

Maroc Performance