

Vente aux Grands Comptes / Comptes Stratégiques



Vente aux Grands Comptes / Comptes Stratégiques

Développer et pérenniser ses Grands Comptes / Comptes Stratégiques

Présentiel ou distanciel

Prérequis : Avoir les compétences commerciales de base et des ventes à son actif.

📅 4 jours (28 heures) 🌐 French

🕒 4 mois

La gestion d'un grand compte ou d'un compte stratégique est une grande responsabilité.

Au-delà du chiffre d'affaires et de la marge qui sont des indicateurs « internes » importants, il s'agit de la valeur ajoutée que les clients perçoivent du partenariat commercial : quelle réponse à leurs enjeux et problématiques et quelle valeur ajoutée apportée.

Vous possédez un talent unique pour unifier les opportunités et les intérêts commerciaux, ainsi qu'un intérêt réel pour nouer des relations significatives.

Malgré ce talent, ou peut-être grâce à lui, la complexité croissante de la gestion des grands comptes ne vous a pas échappé. Le nombre d'acteurs très professionnels que vous devez influencer positivement dans votre propre organisation, et dans celle du client, ne cesse d'augmenter ; la qualité de votre sens des affaires et de vos capacités de gestion de compte à plusieurs niveaux dépend de votre faculté à entretenir des relations. Enfin, la concurrence se montre de plus en plus habile à travers des propositions innovantes.

Il est temps de vous remettre en question et d'acquérir la maîtrise de nouveaux outils, concepts et bonnes pratiques.

Participants

Ce programme est destiné aux :

- Responsable Grands Comptes / Key Account Managers
- Responsable Comptes Stratégiques

- Commerciaux (ingénieur-conseil, business développeurs, etc.) chargés d'acquérir et de développer des Grands Comptes.

Prérequis : Avoir les compétences commerciales de base et des ventes à son actif.

Un consultant est à votre disposition pour vous conseiller sur le parcours le plus adapté à vos besoins.

À la fin du training, vous saurez

- Développerez une plus grande efficacité commerciale, grâce à un état d'esprit, des ensembles d'outils et des compétences clés.
- Créer de solides opportunités commerciales visant à atteindre les objectifs de développement souhaités.
- Négocier des accords gagnant-gagnant avec les grands comptes.
- Comprendre vos clients et leur apporter de la valeur ajoutée afin de renforcer votre relation et les fidéliser.

Programme

1ère journée : Se concentrer sur l'essentiel

- Faire les bons choix pour accroître ses ventes
- Adapter votre approche commerciale selon le besoin de votre client
- Gérer les étapes du processus de vente de manière consciente afin d'en assurer la réussite
- Maîtriser les éléments fondamentaux de la communication bienveillante afin de se connecter à l'autre
- Transformer vos clients en ambassadeurs, soit des générateurs pro-actifs de pistes commerciales
- Qualifier votre portefeuille afin de maximiser le retour sur investissement de votre temps
- Différencier vous en communiquant sur la valeur ajoutée de votre produit ou service
- Déclenchez des rendez-vous porteurs d'opportunités nouvelles

2ème journée : Les ingrédients de la Proposition de Valeur

- Retours d'expérience
- Générer la motivation d'achat
- Connaitre votre client / prospect
- Adopter une perspective globale « extérieur-intérieur » (cas client)
- Comprendre les raisons et le désir de changement du client (cas client)
- Acquérir une vue d'ensemble de la situation (cas clients)
- Créer, avec votre client, une Proposition de Valeur convaincante qui fera la différence
- Mener des réunions commerciales efficaces

3ème journée : Développer la confiance client

- Retours d'expérience
- Faire le choix d'avoir un impact positif
- Maîtriser l'art de la neuro-communication en vente
- Présenter une offre convaincante
- Mobiliser les alliés lors des négociations
- Conclure la vente - 1 : Savoir comment conclure
- Conclure la vente - 2 : Gérer les objections
- Conclure la vente - 3 : Devenir un véritable partenaire commercial
- Influencer en interne afin générer un engagement au-delà des attentes

4ème journée : Développer votre chiffre d'Affaires

- Retours d'expérience
- Manager votre compte client afin de le développer
- Démontrer proactivement votre valeur ajoutée avec de nouvelles perspectives / solutions
- Activer les réseaux pour générer de nouvelles pistes commerciales

Outils d'apprentissage



Discussion des objectifs de formation

- Au cours d'un entretien individuel, le participant et son manager abordent et définissent les objectifs à atteindre à travers cette formation
- Le participant ne peut travailler pour obtenir les résultats escomptés que s'il connaît les attentes de son manager et de son entreprise



Application au quotidien

- Le point le plus important pour profiter du parcours d'apprentissage : mettre ses connaissances en pratique !
- Des plans d'action sont définis dès la salle de formation...
- ... pour permettre au participant d'évaluer ses progrès par rapport à ses propres standards, au quotidien



Formation intense en classe

- Le parcours d'apprentissage repose sur des journées de training animées et interactives
- La confrontation positive et le feedback stimulent le changement de comportement
- L'interaction au sein du groupe permet d'apprendre de ses pairs dans un environnement à la fois sûr et stimulant



Application Memo Cards

- Rappels intelligents et facilement accessibles des principaux enseignements.
- Accent mis sur la pratique aux moments opportuns.



Evaluation 361°

- Sondage en ligne (auprès des pairs) offrant aux participants une vision claire de l'impact de leurs propres comportements
- Intervention des parties prenantes qui entourent le participant dans le parcours d'apprentissage
- Création de conditions favorables pour donner et recevoir un feedback

Lieu



Lieu

Paris

Mercure Gare de Lyon
2, place Louis Armand
75012, Paris
France

Jours de formation

08 oct. 2024
14 nov. 2024
10 déc. 2024
21 janv. 2025

Langue

Français

Prix

EUR 0 (HT)

S'inscrire →

Conditions générales de prestation

<https://www.krauthammer.com/fr/modalites-et-conditions/>

Contactez-nous

Krauthammer international

7 Rue Meyerbeer - Spaces
75009, Paris

(+33) (0)1 44 69 60 00

info.france@krauthammer.com