

Durée : 3 jour(s)

Objectifs

Développer une stratégie efficace pour vendre aux grands comptes
Apprendre à dresser un plan d'action et recueillir les informations pertinentes pour cerner les besoins spécifiques

Pré-requis

Toute personne amenée à vendre à des grands comptes
Bonne expérience de la vente

Plan de cours

1. Définir votre stratégie grands comptes

Comprendre le fonctionnement d'un grand compte
Définir ce que sont des grands comptes
Etablir les caractéristiques communes

2. Etre commercial grand compte

Qualités intrinsèques et principales caractéristiques
Démarche et rôle spécifique

3. Dresser la cartographie du compte

Identifier les informations utiles à recueillir
Optimiser la relation avec ses partenaires
Cerner ses principaux compétiteurs

4. Identifier vos cibles

Evaluer le potentiel du compte
Identifier les " comptes vedettes "
Quels sont les acteurs " apparents " ?
Quels sont les acteurs " invisibles " ?

5. Comprendre les motivations d'achat

Cerner les besoins spécifiques de l'entreprise
Distinguer les deux types de besoins individuels
Utiliser les déclencheurs d'achat

6. Identifier le rôle de votre interlocuteur et sa sphère de pouvoir

Répertorier la situation des acteurs en présence
Connaître le type de pouvoir dont ils disposent
Appréhender leur comportement vis-à-vis de l'offre

7. Elaborer un plan d'action et rédiger une fiche d'analyse du compte

Recueillir et regrouper les informations pertinentes
Présenter la fiche d'analyse de compte

8. Construire un plan d'action

Définir la stratégie de pénétration du compte
Préparer les entretiens

Connaître les éléments pouvant entraver vos actions
Contourner les difficultés

9. Mener les actions sur le grand compte

S'appuyer sur ses alliés
Faire du lobbying sur le compte
Définir des signaux d'alerte

Rechercher et valider les informations