

Développer une clientèle grands comptes

Cette formation vous permettra d'aborder la prospection et le développement structuré d'un portefeuille de Grands Comptes.

OBJECTIFS

- Consolider et fidéliser activement ses clients en portefeuille
- Identifier et développer ses Grands Comptes et saisir les opportunités de croissance
- Avoir une approche prospective
- Elargir son spectre de décision à l'intérieur du compte

PROGRAMME

Comprendre mon marché

- Qui sont mes clients Grands Comptes (typologie), mon marché?
- Qu'est-ce que je propose à mes client : mon positionnement mes atouts et mes faiblesses?
- Mes concurrents ?
- Qu'est-ce qu'un Grand Compte?

Mettre en place une veille orientée client et comprendre leur stratégie

- S'approprier l'évolution des marchés des clients
- Comprendre leurs stratégies et leurs priorités
- Mettre en adéquation leurs priorités avec nos atouts
- Comprendre l'organisation et les enjeux internes de chaque fonction
- Identifier les opportunités de développement et les risques, la concurrence en place

Se doter d'une stratégie de développement adaptée

- Appliquer la matrice Enjeux/Opportunité/Forces/Faiblesses aux Grands Comptes sélectionnés
- Définir une stratégie par Grand Compte : la matrice CDF (A Conquérir / A Fidéliser / A développer)
- Se fixer des objectifs de développement court, moyen et long terme, intégrer la dimension temporelle dans le développement des grands comptes
- Identifier les caractéristiques organisationnelles (centralisation/décentralisation ...), les processus de décision de chaque compte et la maturité du service achats

Concevoir des plans de comptes pertinents

- Mettre en évidence les thématiques à privilégier et le positionnement Produits/Services à choisir
- Repérer les moments-clés de la relation
- Mettre en place les actions commerciales associant le client et valorisant les références.
- Définir le rythme et les modalités de contacts commerciaux : pression et foisonnement

 **2 jours**

prix par participant

1 460 € HT

code formation : VE30

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Un travail opérationnel fait sur le portefeuille de chaque vendeur et un plan de route individuel en fin de stage

POUR QUI ?

- Tout vendeur responsable d'un portefeuille de Grands Comptes

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

- Cartographier le spectre de décision
- Identifier les interlocuteurs et les tactiques de contact : la cartographie Alliés/Résistants/Indécis
- Essaimer géographiquement ou par filiale
- Formaliser les plans de comptes pour chaque portefeuille

Tracer et formaliser son plan de route individuel

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.