

Management de grands comptes

Vendre et négocier avec les grands comptes

Ce que vous apprendrez

Face au pouvoir des acheteurs, en particulier dans le secteur de la grande distribution, il ne suffit pas aux comptes clés de maîtriser les techniques de vente pour réussir dans leur fonction.

Vous devez élaborer une stratégie d'approche compte par compte en intégrant les spécificités de chaque enseigne et être rompu aux techniques de négociation. Au-delà de ces savoir-faire techniques, c'est grâce à vos qualités relationnelles et à votre capacité à vous affirmer que vous développerez durablement votre portefeuille.

Objectifs

- Prospector et développer ses grands comptes
- Mettre en œuvre des plans d'actions commerciales
- Négocier efficacement
- Animer l'équipe interne qui travaille le compte

Pour qui ?

Comptes clés, responsables de comptes clés, directeurs d'enseignes

Points clés

Module 1 : L'approche grands comptes

- Comprendre la stratégie et les objectifs de l'entreprise
- Définir et mettre en œuvre sa stratégie
- Construire son plan de compte
- Identifier les circuits de décision des clients : le GRID
- Cerner les stratégies et objectifs de chaque interlocuteur
- Bâtir les plans d'actions commerciales par compte
- Contrôler les actions : la revue d'affaires
- Présenter son plan en interne et vendre la stratégie

Module 2 : Négocier efficacement

- Définir sa stratégie de négociation
- Structurer son argumentation commerciale
- Maîtriser les stratégies de négociation
- Appliquer les règles d'or de la négociation

- Déjouer les pièges de l'acheteur
- Savoir conclure
- Evaluer sa négociation

Module 3 : Déployer les accords

- Informer, animer et motiver la force de vente
- Mettre en place les opérations promotionnelles
- Organiser et communiquer les événements
- Déployer l'accord aux niveaux régional et local
- Mesurer le retour sur investissement des actions engagées



Cycle certifiant

Durée conseillée

3 x 2 jours + 2 séances d'accompagnement individuel

Les pédagogies

- **Des échanges et entraînements** : études de cas, mises en situation et débriefings personnalisés.
- **Une approche** à la fois technique et comportementale.
- **Une batterie d'outils** : matrice des ressources, matrice d'analyse stratégique, matrice de préparation à la négociation.
- **Travail préparatoire** : chaque participant analyse à l'aide de matrices l'un de ses comptes.

Commercial et Marketing

Développement de portefeuille