



3  
Jours

## Vendre et négocier avec les grands comptes

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE VENTE** / Réf : CIAL-VENT-05

### Objectifs de la formation

- Qualifier et quantifier les grands comptes
- Mieux comprendre la structure et le fonctionnement d'un grand compte
- Développer une bonne connaissance des enjeux réciproques
- Préserver ainsi les conditions commerciales et financières de son offre

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés :

#### Jour 1

##### 1. Intégrer les nouveaux processus d'achat grands comptes

- Découvrir les particularités de la relation avec un grand compte
- Analyser l'évolution des méthodes d'achat et des moyens de recherche des fournisseurs
- Adapter ses modes de négociation aux nouvelles configurations des grands comptes (rachat, fusion...)

##### 2. Choisir sa stratégie commerciale

- Définir et structurer son approche
- Élaborer la photographie de chaque grand compte : quelles informations pour quels objectifs ?
- Connaître les structures et le circuit de décision d'un grand compte en fonction du schéma organisationnel national/international
- Repérer les personnes et leur capacité d'influence (prescripteurs/décideurs)
- Construire son équipe client et l'objectif d'investigation (conquête, fidélisation)
- Réaliser un plan de compte : planifier les actions à mettre en oeuvre
- Monter un plan de fidélisation

#### Jour 2

##### 3. Préparer la négociation



- Dessiner le cadre de la négociation : objectifs ? Interlocuteurs ? Marges de manoeuvre ?
- Préparer sa négociation : objectifs et contreparties adaptées à la situation
- Structurer ses propositions selon la logique argument-objection
- Construire les étapes de la négociation afin d'aboutir à une conclusion profitable

## Jour 3

### 4. Conduire avec succès la négociation

- Déceler les objectifs des interlocuteurs d'une négociation grand compte
- Comprendre leurs attitudes/comportements et s'y adapter
- Proposer et refuser dans une optique gagnant-gagnant
- Valoriser les différents éléments du prix
- S'approprier les notions financières pour négocier à haut niveau
- Gérer et sortir des situations de blocage et faire progresser une négociation

### 5. Conclure la négociation et développer une vision prospective de l'approche grands comptes

- Formaliser et verrouiller l'accord
- Définir avec le client le calendrier des suites à donner à la négociation
- Élaborer les outils de planification et de suivi : planning, chiffre d'affaires et marges prévisionnels, tableaux de bord
- Tisser et développer son réseau

## Pré-requis

Avoir une maîtrise des techniques de vente et de la négociation commerciale client

## Public cible

Commercial, attaché technico-commercial, vendeur



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

### Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

