

Public

Responsable grands comptes,
Directeurs commerciaux
Chefs de ventes
Commerciaux

Durée

3 jours

Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propriété.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

À l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

Conquérir et développer des grands comptes

OBJECTIFS

- ➔ A Mettre en œuvre une stratégie performante pour aborder les grands comptes
- ➔ S'imprégner de la culture « grands comptes »
- ➔ Connaître et maîtriser les outils et les techniques d'entretien de haut niveau
- ➔ Créer et entretenir son réseau relationnel

CONTENU

Terrain complexe et compétitif. Les méthodes traditionnelles, la bonne volonté et la parfaite maîtrise de ses produits ne suffisent pas. La mise en place d'une vraie stratégie relationnelle et de conquête s'impose pour approcher de façon pertinente les clients grands comptes et aboutir à des accords profitables.

Une relation spécifique

- Les particularités de la négociation « grands comptes »
- Evolution des méthodes d'achat
- Quelles sont les informations pertinentes à retenir ?
- La structure hiérarchique et les processus de décision
- Qui sont les interlocuteurs privilégiés ?
- Qui prescrit ? Qui influence ? Qui décide ?

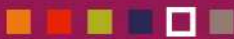
Se mettre au diapason de la relation

- Les objectifs, le cadre et les interlocuteurs
- Qu'est-il possible de négocier
- Les exigences et le rythme des grands comptes
- Mettre en valeur votre capacité de négociateur
- Mise à l'épreuve de votre professionnalisme par l'interlocuteur
- Comment sortir des situations de blocage ?
- Détecter les motivations du client

Une démarche structurée sous haute pression

- Passer au crible ses attitudes et s'adapter
- Assumer la pression et tenir dans la durée
- Assurer ses repères psychologiques
- Inventaire des moments difficiles
- La négociation spécifique autour du prix
- Avancer : faire des conclusions intermédiaires
- Projeter la négociation vers la prise de décision





Fonctions Commerciales & Grande Distribution

