



Fiche : Négociation commerciale grands comptes

Public

Responsable Grands Comptes.
Responsable de vente aux Grands Comptes.
Commercial chargé d'acquiescer et de développer des Grands Comptes.
Chef des ventes et responsable commercial.

Pré-requis

Aucun pré-requis

Durée

2 jours

Nombre stagiaire (mini / maxi)

De 1 à 12 stagiaires

Objectif

- Construire sa stratégie de développement grand compte.
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales.
- Agir sur le groupe de décision client.
- Mobiliser les équipes internes au service du développement des grands comptes.
- Construire le cadre de ses négociations sur un grand compte.
- Négocier des contrats cadre.

Évaluation des prérequis

Entretien téléphonique préalable avec le formateur ou envoi questionnaire préalable

Moyens pédagogiques & technique

Rétroprojecteur, ordinateur avec connexion internet, manuels, exercices, mises en situation

Évaluation des acquis

Évaluation finale par mise en situation ou questionnaire.

Évaluation de la satisfaction

Présentation

Conquérir mais aussi fidéliser un portefeuille Grands Comptes est un challenge exigeant. Pour se faire il faut à la fois avoir une compréhension fine du client, de ses circuits décisionnels, de sa culture et de ses enjeux sur son marché. **Pour y parvenir, le commercial Grand Comptes se doit tout d'abord d'élaborer une véritable stratégie globale afin de susciter une confiance durable pour négocier des accords commerciaux profitables**

Programme de la formation

Construire sa stratégie grands comptes : le plan de compte (1 jour)

1. Analyser son portefeuille de clients grands comptes

- Évaluer le business potentiel d'un compte et son attractivité.
- Sélectionner ses cibles prioritaires.
- Arbitrer entre chasse, cueillette, élevage, culture.

2. Bâtir son plan de compte

- Organiser sa connaissance du compte et construire son mode de veille d'information.
- Élaborer la carte d'identité du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte.
- Réaliser un historique complet :
 - volumes, marges, pénétration, niveau de satisfaction.
 - Hiérarchiser les cibles :
 - analyse des atouts/attraits.
- Réaliser la cartographie des acteurs en présence.

3. Fixer le cadre de la négociation commerciale avec un grand compte

- Identifier les acteurs "visibles ou invisibles".
- Cerner toutes les situations de négociation face à un grand compte.
- Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation.
- Équilibrer le rapport de forces commercial - grand compte.

Négocier des accords profitables avec ses grands comptes et développer des accords profitables (1 jour)

4. Mener la négociation jusqu'à la conclusion

- Se préparer, établir son offre : objectif ; plancher ; zone non négociable.
- Adapter sa tactique : niveau d'exigence initiale ; pivots ; axes de repli.
- Anticiper les demandes de concession : la matrice des échanges.
- Déplacer l'attaque vers des concessions moins coûteuses.
- Obtenir des contreparties tangibles.
- Verrouiller la conclusion.

5. Tisser sa toile au sein du grand compte

- Identifier les acteurs "visibles ou invisibles".
- Détecter les motivations de chacun, leur poids au sein de l'organisation.
- S'adapter aux enjeux spécifiques de la fonction achat.
- Construire son plan d'actions relationnel.
- Utiliser la force des réseaux sociaux.

6. Développer sa flexibilité relationnelle pour mieux convaincre

- Mieux connaître son style de commercial : autodiagnostic.
- Détecter le style de communication de son interlocuteur.



Questionnaire de satisfaction à chaud au dernier jour de la formation

Sanction de la formation

Attestation de fin de stage

Prix

1125€ HT /journée de formation pour
1 groupe (1 journée = 7h)

- Communiquer avec tous les styles pour élargir son influence et sa connaissance du compte.
- Mobiliser toutes les équipes en intégrant besoins et contraintes de chacun : la matrice des ressources.

La formation utilisera différents outils pédagogiques dont le jeu de rôle afin de vivre réellement les situations de blocages

Les différents axes d'approche de la formation à la négociation