Vendre aux grands comptes

Ref : 5-CL-VEGC

Prochaines dates

Aucune date pour le moment

Durée : 3 jour(s)

Objectifs

Développer une stratégie efficace pour vendre aux grands comptes
Apprendre à dresser un plan d'action et recueillir les informations pertinentes pour cerner les besoins spécifiques

Pré-requis

Toute personne amenée à vendre à des grands comptes
Bonne expérience de la vente

Plan de cours

1. Définir votre stratégie grands comptes
Comprendre le fonctionnement d'un grand compte
Définir ce que sont des grands comptes
Etablir les caractéristiques communes

2. Etre commercial grand compte
Qualités intrinsèques et principales caractéristiques
Démarche et rôle spécifique

3. Dresser la cartographie du compte
Identifier les informations utiles à recueillir
Optimiser la relation avec ses partenaires
Cerner ses principaux compétiteurs

4. Identifier vos cibles
Evaluer le potentiel du compte
Identifier les " comptes vedettes "
Quels sont les acteurs " apparents " ?
Quels sont les acteurs " invisibles " ?

5. Comprendre les motivations d'achat
Cerner les besoins spécifiques de l'entreprise
Distinguer les deux types de besoins individuels
Utiliser les déclencheurs d'achat

6. Identifier le rôle de votre interlocuteur et sa sphère de pouvoir
Répertorier la situation des acteurs en présence
Connaître le type de pouvoir dont ils disposent
Appréhender leur comportement vis-à-vis de l'offre

7. Elaborer un plan d'action et rédiger une fiche d'analyse du compte
Recueillir et regrouper les informations pertinentes
Présenter la fiche d'analyse de compte

8. Construire un plan d'action
Définir la stratégie de pénétration du compte
Préparer les entretiens
Connaître les éléments pouvant entraver vos actions
Contourner les difficultés

9. Mener les actions sur le grand compte
S'appuyer sur ses alliés
Faire du lobbying sur le compte
Définir des signaux d'alerte

Rechercher et valider les informations