

Programme: gérer et développer ses comptes clés – 3 J + 1 J

Module distanciel: auto-évaluation, recueil des attentes. [Version nov. 2023](#)



Séquence n°1 de modules présentiels:

- 1) Comprendre les 3 facettes du responsable Grands Comptes: stratégie, pilote et acteur,
 - 2) Préparer (matrice de Kraljic) et mener une négociation avec méthode,
 - 3) Développer une offre de co-crédation de valeur pour défendre sa proposition et sa rentabilité,
 - 4) Comprendre le fonctionnement d'un Grand Compte, analyser le GRID et son sociogramme,
 - 5) Etablir l'analyse SWOT et le scoring pour définir sa stratégie et bâtir son plan de compte,
 - 6) Maîtriser les méthodes et outils indispensables à la performance commerciale,
 - 7) Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale performante avec des business reviews mobilisant les ressources internes.
- Mises en situation: jeux de rôle sur mesure.

Séquence n°2 de modules présentiels (après 2 à 6 mois):

- 1) Retour sur les plans de Grands Comptes,
 - 2) Développer son réseau et l'intimité client,
 - 3) Les fondamentaux des échanges interculturels,
 - 4) Focus sur les enjeux de la fonction Achats,
 - 5) Fidéliser et sécuriser la collaboration,
 - 6) Développer son charisme personnel pour renforcer la relation :
- Mises en situation: jeux de rôle sur mesure.

Objectifs: savoir préparer, conduire et réussir des négociations avec les clients stratégiques. Diagnostiquer le mode de fonctionnement des comptes pour identifier les opportunités de développement et bâtir une croissance pérenne et profitable. Ce programme apporte les clés stratégiques et les outils opérationnels faciles à mettre en œuvre.

Profil des participants: commerciaux expérimentés en charge de comptes stratégiques et/ou complexes.

Prérequis: maîtriser les techniques de vente et de négociation.

Compétences acquises: capacité d'écoute et d'analyse.

Parcours pédagogique: auto-évaluation, recueil des attentes, sessions présentielles dont jeux de rôle, prise d'engagements individuels, et après 2 à 6 mois, session d'analyse des acquis et d'approfondissement des axes de progrès.

Moyens humains, ressources et méthode pédagogique:

Equipe: un formateur expert de la thématique qui anime les sessions et demeure en support des participants pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Méthode: alternance de théorie, de mises en situation filmées et débriefées, de partage d'expérience, de démonstrations par l'exemple (ou analogies situationnelles) et de mise en pratique avec des cas sur mesure. Exercices, ateliers et jeux de rôle rythment cette formation.

Modalités: 6 à 8 participant(e)s, salle de réunion équipée (vidéoprojecteur, écran paper board) et espace séparé permettant la préparation des jeux de rôle en sous-groupes.

Ressources: un support reprenant tous les sujets abordés durant la formation, ainsi que les différents outils sont e-mailés aux participants pour faciliter la mise en œuvre post-formation.

Modalités d'évaluation: questionnaire d'auto évaluation pré et post formation. Grille d'évaluation systématique pour chacune des étapes clés du parcours pédagogique.

Délai d'accès et modalités tarifaires: nous contacter : cviniane@elixir-conseil.com / Conditions tarifaires et CGV sur demande.

Modalités d'accès des personnes en situation de handicap: nous sommes à l'écoute de vos besoins pour réaliser un diagnostic (locaux, conditions d'accueil, modalités pédagogiques, animation de la formation...) en fonction de la situation de handicap diagnostiquée, ou vous orienter vers une structure adaptée.