

# BIEN NEGOCIER AVEC UN GRAND COMPTE

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET COMPETENCES VISES :

Connaître les différents modes de la relation Grands Comptes. Préparer, soutenir, convaincre, négocier et agir pour maintenir ou gagner des marchés. Connaître ses capacités d'échanges et hiérarchiser les exigences

**PUBLIC :** Tout public

**PRÉREQUIS :** Connaître les fondamentaux des techniques de vente

**DURÉE :** 14 heures

## SUIVI DE L'ACTION ET APPRECIATION DES RESULTATS :

- Feuille d'émargement
- Fiche d'évaluation de formation



**FORMATIC**  
Former vers le succès

## MODALITES D'EVALUATION :

- Auto positionnement avant ou en début de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation
- Evaluation finale du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail par test ou mise en situation

[www.formatic.net](http://www.formatic.net)  
FORMATIC, une société du Groupe PSB

## PROGRAMME

### Construire sa stratégie

- Définir la notion de Grands Comptes
- Analyser son portefeuille pour évaluer le potentiel d'un compte
- Définir l'attractivité du compte

### Bâtir un plan de compte

- Organiser sa connaissance du compte
- Mettre en place une veille opérationnelle avec les outils d'aujourd'hui
- Réaliser la cartographie des acteurs en place au sein du compte et dresser le lien avec ceux de son entreprise

### Organiser son plan d'actions

- Réaliser le diagnostic du compte avec EMOFF
- Identifier les axes prioritaires de ses actions
- Mettre en œuvre son plan d'actions

### Développer les techniques d'influence

- Les 4 comportements du leadership
- Communiquer avec la règle du M2i
- S'adapter avec agilité pour convaincre

### Fixer la matrice de négociation

- Préparer son cadre de travail
- Dresser la liste de toutes les étapes fondamentales de la matrice
- Identifier sa balance d'échanges

### Maitriser l'art du pitch

- Etablir son message
- Construire son pitch
- Saisir l'opportunité de délivrer son pitch

### Identifier les techniques acheteurs

- Définir les différents comportements
- Maitriser les techniques de rebond
- Négocier sans limites grâce à sa balance d'échanges

## MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Méthode pédagogique basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et des exercices pratiques novateurs, élaborés par nos équipes (corrigés et fiches techniques laissés aux participants)
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
- Vidéo projecteur, vidéo, APN, téléphone, PC individuel. Fourniture d'une documentation numérique complète
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines (joignables avant et après la formation)