

Négociateur avec les Grands Comptes

ELABORER UNE STRATÉGIE GRAND COMPTE ET SON PLAN D'ACTION

Les caractéristiques des grands comptes
De la stratégie au plan d'action
Comprendre leur problématique et s'y adapter
Définir les Matrices dont on a besoin (outil d'aide à la décision)

PRÉPARER SA NÉGOCIATION EN AMONT

Détecter les besoins et motivations du GC
Le scénario initial et plan B
Forces/faiblesses (SWOT)
Les objectifs (SMART)

MAITRISER LE CIRCUIT DÉCISIONNEL GRID

La notion de décision collégiale
Les acteurs internes et externes
Connaître le style des interlocuteurs et le sien
Grille d'analyse : Style de communication

NÉGOCIER ET DÉFENDRE SES MARGES

Les curseurs du pouvoir
Appliquer les techniques de négociation
Connaître les 5 règles d'Or

CONCLURE EFFICACEMENT

Les feux verts de la conclusion
Les techniques de conclusion
La prise de congé
La notion de récurrence et la fidélisation

TRAVAILLER SES RÉFÉRENCES / TÉMOIGNAGES

Travailler ses contacts pour avoir des points d'ancrage
Travailler ses réseaux
Être une référence et avoir des références
Faire produire des témoignages favorables

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Préparer son plan d'action
Maîtriser les techniques et outils pour la vente aux grands comptes
Négocier et défendre ses marges avec les grands comptes
Développer son réseau, ses références /témoignages

PRÉ-REQUIS

Connaître les fondamentaux de la vente

PUBLIC

Responsable grands comptes, futurs responsable grands comptes, commercial chargé des grands comptes, responsable commercial, chef des ventes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement
Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques
Évaluation de la formation
Questionnaire de satisfaction
Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence
Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION

DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning