



Le Responsable grands comptes

<p>Objectif : Renforcer le professionnalisme des commerciaux grands comptes en leur fournissant des méthodes d'approche et de suivi des comptes clé</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Managers commerciaux et commerciaux grands comptes</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>Pré requis : Aucun</p>
<p>1) Qu'est ce qu'un responsable grands comptes ? - comprendre en quoi les évolutions du marché exigent une approche spécifique de la relation grands comptes - percevoir les enjeux de la fidélisation - identifier les attentes spécifiques d'un grand compte, qui impactent les schéma classiques de relation commerciale</p> <p>2) Les grands principes de la gestion d'un grand compte - se familiariser avec une grille synthétique du process d'approche d'un grand compte - apprendre comment définir pour chaque compte une vision, des objectifs, une stratégie, et un plan d'action</p> <p>3) Comprendre le rôle du responsable grands comptes vis-à-vis de son client et de son organisation - comprendre en quoi il est un stratège - comprendre en quoi il est un pilote - comprendre en quoi il est un homme d'action - renforcer ses talents de communicateur</p> <p>4) Les spécificités de la négociation avec un décideur grands comptes - se rappeler certaines recettes clé d'une bonne négociation - échanger sur les bonnes pratiques</p> <p>5) Bâtir une revue de compte S'approprier une méthodologie très complète d'établissement de revue de compte à partir de cibles existantes</p> <p>6) Etablir son plan de progrès Etablissement d'un plan d'action définissant des objectifs de progrès individuels, qu'il s'agisse d'aspects comportementaux, d'utilisation de nouvelles méthodes et ressources, de planification de constructions de revues de comptes, ou de toute autre action renforçant l'efficacité de l'action commerciale</p>	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Longue expérience sur des fonctions de direction opérationnelle, et expert en techniques de communication.</p> <p>Parcours pédagogique La démarche consiste à réaliser de brefs apports théoriques pour une meilleure compréhension des enjeux de la fonction. Mais l'essentiel de l'itinéraire pédagogique est alimenté par les cas concrets amenés par les participants, et développés selon les méthodologies proposées par l'animateur.</p> <p>Ce stage peut être suivi par un accompagnement en coaching individuel.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <hr/> <p>3 jours</p> <hr/> <p>1 550 €</p> <hr/> <p>Réf : MA090</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Management partout en France