

# Formation Grands Comptes :

## Réussir ses ventes auprès de grands comptes

### Objectifs

- Définir une stratégie commerciale Grands Comptes avec une méthode structurante et un véritable plan d'action commercial
- Renforcer son impact personnel pour faire face à la variété des interlocuteurs et des situations
- Bâtir une proposition commerciale valorisante et différenciant
- Savoir négocier un accord gagnant-gagnant en préservant ses marges
- S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces
- Accélérer son cycle de vente
- Donner envie à des clients exigeants

### Public concerné

- Commerciaux Grands Comptes, Ingénieurs commerciaux, Responsables Grands Comptes
- Cadres commerciaux en charge d'un portefeuille Grands Comptes

### Programme

- Le Key Account Management : les principes de fonctionnement et la fonction de KAM
- Définir sa stratégie commerciale sur un grand compte en impliquant les collaborateurs internes
- Maîtriser le process décisionnel de chaque grand compte
- Savoir construire son plan de compte et le plan d'action commercial associé
- Connaître son style commercial pour prendre conscience de ses points forts et points d'amélioration
- Identifier les besoins et motivations du client grand acheteur (Kestio© Key Accounts)
- Bâtir une proposition commerciale pour convaincre
- Mener sa négociation avec succès auprès des grands comptes
- Résister aux manœuvres et déjouer les pièges des négociateurs professionnels
- Maîtriser les techniques de closing.

### Méthode d'intervention

- Une formation animée par des formateurs anciennement Commerciaux dans de grandes sociétés
- Une approche pédagogique interactive, innovante et impliquante reconnue par des sociétés de renom
- Une prédominance de mises en situation et entraînements sur des cas réels
- Une formation construite pour être facilement transposée et appliquée dans l'opérationnel
- Etablissement d'un plan de progrès personnel en fin de session
- Remise d'un livret de synthèse en fin de session et de trames fonctionnelles réutilisables au quotidien

### Informations pratiques:

- Lieux: Paris, Lyon
- Tout autre lieu à partir de 4 participants
- Dates: [www.kestio.com](http://www.kestio.com)

