

# NÉGOCIER EFFICACEMENT AVEC LES GRANDS COMPTES

VN11

3 jours (21h) 1 850,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Maîtriser les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les Grands Comptes (GC) • Acquérir les techniques, méthodes et outils pour négocier efficacement • Comprendre le rapport de force, le rôle et les techniques de ses interlocuteurs • Entretien et activer le réseau relationnel clients sur le long terme

## Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux responsables Grands Comptes, key account managers, responsables comptes-clés et commerciaux

## Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

## Profil Animateur(s)

Cette formation est animée par un consultant en management et négociation auprès des grands comptes



## PROGRAMME

### Percevoir les spécificités d'un Grand Compte

- Une taille critique conséquente
- Un organigramme à décrypter
- Une diversification des activités
- Un processus de prise de décision complexe
- Une fonction Achat omniprésente

### Développer son capital relationnel au sein du GC

- Elaborer une cartographie du GC
- Analyser le Groupe Réel d'Influence et de Décision (G.R.I.D.)
- Déterminer les jeux d'influence à l'intérieur du groupe
- Piloter son capital relationnel
- Elargir son spectre d'influence

### Elaborer sa stratégie de développement

- Structurer et piloter sa veille stratégique
- Comprendre les enjeux externes et internes du Grand Compte
- Définir ses objectifs de développement
- Faire émerger des projets sur le moyen et le long terme
- Définir les termes du partenariat avec le client

### Concevoir et délivrer une offre de valeur

- Visualiser la chaîne de valeur client
- Situer le positionnement de son offre
- Evaluer l'impact de son offre pour le Grand Compte à différents niveaux
- Mesurer le retour sur investissement en faveur du client

### Préparer efficacement ses négociations

- Réaliser un diagnostic de la situation et mettre en place une approche stratégique
- Connaître ses marges de manœuvre
- Hierarchiser ses objectifs et ses solutions de repli
- Sélectionner ses arguments et concevoir son argumentation
- Maîtriser les éléments financiers de la proposition
- Structurer sa présentation et la trame de son entretien de négociation
- Vérifier et préparer ses outils d'aide à la vente

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr

## Nos sessions

17 - 19 nov. 2021 : Paris / A  
Distance

15 - 17 déc. 2021 : Paris / A  
Distance

26 - 28 janv. 2022 : Paris / A  
Distance

23 - 25 mars 2022 : Paris / A  
Distance

18 - 20 mai 2022 : Paris / A  
Distance

12 - 14 sept. 2022 : Paris / A  
Distance

26 - 28 oct. 2022 : Paris / A  
Distance

7 - 9 déc. 2022 : Paris / A Distance

# NÉGOCIER EFFICACEMENT AVEC LES GRANDS COMPTES

VN11

3 jours (21h) 1 850,00 €<sup>HT</sup>

## Déjouer les pièges des acheteurs

Décoder les types de négociateurs et de négociations

Identifier et reconnaître les techniques utilisées pour mieux déjouer les pièges : menace, déstabilisation, diktat, conflit, dévalorisation

Étalonner les 6 contraintes : prix, choix, information, temps, influence et sanction

## Négocier en face à face

Se préparer mentalement à la réussite

Valoriser son offre

Défendre son prix

Négocier des contreparties en cas de concessions

Tenir sur le non négociable

Exploiter en cas de besoin la stratégie de la rupture

S'affirmer dans les négociations difficiles

## Définir un plan de développement Grands Comptes

Suivre les actions réalisées

Évaluer et analyser les écarts

Décider des actions correctrices

Aborder la prospective client

Renforcer le partenariat avec le client

## Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

## Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

## Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## En complément

**Avant cette formation vous pouvez suivre :**

- Profession : Key Account Manager

**Cette formation fait partie de :**

- Key Account Management (parcours pro certifiant\*)

- Performer en Développement Commercial (Parcours pro certifiant\*)