

NÉGOCIER EFFICACEMENT AVEC LES GRANDS COMPTES

VN11

3 jours (21h) 1 990,00 €^{HT}

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 • Entretenir 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

- Élaborer une cartographie du GC
- Analyser le Groupe Réel d'Influence et de Décision (GRID)
- Déterminer les jeux d'influence à l'intérieur du groupe
- Piloter son capital relationnel
- Élargir son spectre d'influence

Élaborer 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
- Évaluer 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
- Hiérarchiser 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

18 - 20 déc. 2023 : A Distance

15 - 17 janv. 2024 : Paris

22 - 24 avr. 2024 : A Distance

7 - 9 oct. 2024 : Paris

16 - 18 déc. 2024 : A Distance

NÉGOCIER EFFICACEMENT AVEC LES GRANDS COMPTES

VN11

3 jours (21h) 1 990,00 €^{HT}

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 mettre mentalement dans une dynamique de 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

Méthodes pédagogiques & Evaluation

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

Suivi & Evaluation

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

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises 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.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, 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 colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

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

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Profession : Key Account Manager

Cette formation fait partie de :

- Key Account Management (parcours pro)