

Optimiser son portefeuille de grands comptes - PACE09

Code produit : PACE09

Niveau : Expertise

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Consolider et fidéliser ses clients en portefeuille
- Développer des opportunités de croissance
- Bien négocier et convaincre les décideurs

Programme de la formation

1. Élaborer son diagnostic et définir ses objectifs de développement
 - Qualifier et segmenter son portefeuille de grands comptes
 - Identifier les comptes à développer, les comptes à maintenir, les comptes en érosion

-
- Réaliser son diagnostic SWOT et identifier les opportunités à saisir
 - Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs pour chacun de ses grands comptes
2. Concevoir son plan de développement grands comptes
- Identifier les différents influenceurs de la décision à cibler
 - Mettre en place un tableau de bord de pilotage
 - Définir les différentes actions à mener
 - Plan de lobbying
 - Plan d'action commercial
3. Concevoir son offre de valeur et convaincre les décideurs
- Créer de la valeur partagée
 - Élaborer une proposition commerciale gagnante
 - Négocier avec les décideurs et convaincre

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation de cas pratiques en ateliers
- Débriefs et conseils individualisés
- Mises en situation
- Apports de méthodes et d'outils