

Négociateur avec les grands comptes

Créer de nouvelles opportunités de business

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de maintenir vos prix et votre marge face aux acheteurs les plus exigeants.



PROGRAMME

Comprendre les processus d'achat des grands comptes pour mieux négocier

- Jeu de découverte « L'organisation interne des grands comptes ».
- Connaître les structures et le circuit de décision d'un grand compte, repérer les personnes et leur capacité d'influence (prescripteurs/décideurs).
- Identifier les leviers de la négociation.
- Boîte à outils des acheteurs : matrice de Krajlic, classification ABC, buying center, stratégies achats et grille de sélection des fournisseurs.

Choisir sa stratégie commerciale pour négocier avec un grand compte

- **Atelier collectif** : définir et structurer son approche grand compte. Plans d'action commerciaux.
- Construire son équipe client et déterminer son objectif, réaliser un plan de compte.
- **Atelier collectif** : comment fidéliser les clients grands comptes, stratégies de développement et d'intensification.

Mener avec succès sa négociation avec des grands comptes

- Préparer sa négociation avec méthode.
- Boîte à outils : les étapes de la négociation avec un grand compte, les bonnes pratiques.

- Déceler les objectifs des interlocuteurs d'une négociation grand compte.
- Proposer et refuser dans une optique gagnant-gagnant.
- **Atelier collectif** : gérer les situations de blocage et faire progresser une négociation.
- Entraînement : simulation de négociation grands comptes en trio-training.

Option : classe virtuelle retour sur expérience 3 mois après la formation : 139 €

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Comment argumenter par les bénéfices ?
- Quelles clés pour tenir ses propositions dans une négociation ?
- Quelles concessions pour négocier efficacement ?

PERFECTIONNEMENT

Code : NEGOGC

🕒 3 jours - 21 heures

💰 Prix HT : 1830 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte.
- Préparer et mener une négociation avec méthode.
- Défendre son offre et sa marge face à un grand compte exigeant.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience commerciale.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables comptes clés/grands comptes, managers commerciaux.

PLANNING

Paris

4 au 6 mars 2019*

27 au 29 mai 2019

8 au 10 juillet 2019*

9 au 11 septembre 2019*

20 au 22 novembre 2019*

2 au 4 mars 2020