



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19NEGOGC

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1830
€ HT

Code
Dokelio AF_0000025923
:

NÉGOCIER AVEC LES GRANDS COMPTES

Créer de nouvelles opportunités de business

Dans une négociation avec un grand compte, le rapport de force est le plus souvent du côté du client. Comment préparer, mener et réussir une négociation dans ce contexte ? Quelles méthodes et outils concrets permettent de sortir de l'impasse ?

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.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables comptes clés/grands comptes, managers commerciaux.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience commerciale.

COMPÉTENCES ACQUISES

Renverser le rapport de force et négocier efficacement avec des grands comptes.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Négocier avec les grands comptes

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 ?
- La boîte à outils du négociateur.

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

- Maîtriser 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 Krajllic, 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



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



BY ABILWAYS

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.
- Décoder 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.

Réussir un entretien de vente à distance

- Adapter son support à l'animation à distance : conseils et standards.
- Respecter les nouvelles règles de la communication à distance : Verbal-Para Verbal-Non Verbal.
- Conduire un entretien en mode virtuel : structure et méthode.

INTERVENANTS

Marion GERMAIN

Franck JARROSSON

Vincent RIGHI

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

15 au 17 nov. 2021
20 au 22 avr. 2022
06 au 08 juil. 2022
20 au 22 sept. 2022
22 au 24 nov. 2022

Paris

25 au 27 janv. 2022
23 au 25 mars 2022
14 au 16 juin 2022
22 au 24 août 2022
20 au 22 déc. 2022
08 au 10 févr. 2023

Lyon

06 au 08 juil. 2022

Nantes

15 au 17 nov. 2021
20 au 22 sept. 2022

Lille

22 au 24 nov. 2022

Toulouse

20 au 22 avr. 2022

