

→ La négociation en grand compte

Réf : NGC

Objectif

Identifier le groupe de décision d'un grand compte
Analyser et comprendre les problématiques élargies d'un grand compte
Construire une offre pour répondre ces problématiques
Soutenir, négocier et conclure cette offre
Elaborer un plan d'approche compte et maîtriser ses outils de pilotage

Public

Tout public

Pédagogie

Jeux de rôles

Durée

2 jours (soit 14 heures)

Prix

Inter : 590 € HT/jour (soit 1180 € HT pour 2 jours)

Intra : Nous consulter

La stratégie d'approche du compte :

- Les données d'entrée
- Le plan d'action et ses étapes

La prospection pour identifier :

- Les opportunités d'affaires
- L'organigramme
- Le circuit de décision
- la concurrence

L'analyse des problématiques élargies :

- Les besoins organisationnel et fonctionnels
- Le groupe de décisions ses attentes
- La qualification de l'affaire

La construction de l'offre :

- La sélection d'une stratégie de négociation
- La structure de la réponse
- La préparation interne et externe

La soutenance :

- L'animation
- L'utilisation des aides visuelles

La négociation :

- Les objets
- les contreparties
- La gestion des objections
- Les techniques de conclusion

Les outils :

- Le dossier de compte
- Le plan d'approche compte
- La grille de qualification d'une affaire
- La grille d'évaluation des chances d'une affaire