

EXPERTISES VENTE

⑧ *MANAGER D’AFFAIRES GRANDS COMPTES STRATEGIQUES*



Pour qui ?

Un manager d’affaires qui aborde les grands comptes comme une PME et se contente d’un seul interlocuteur persuadé d’avoir identifié le décideur.

Ne sait pas influencer en amont un A/O public ou privé

A du mal à gérer une affaire complexe multi-interlocuteurs en mode projet tant en interne qu’en externe

TARIFS

- **Tarif par participant : 1.190 HT**
(hors frais de déplacement, d’hébergement et de restauration)
- **Durée : 2 jours** Journée + 1 Sup 450 HT
- **Programmation : A la demande**



Pour toute information ou demande de tarification contactez
Julien ROUDOT
06 17 76 17 45
julienroudout1@gmail.com



OBJECTIFS

- Identifier les différents interlocuteurs influençant la décision d’achat et élaborer pour chacun d’eux, une stratégie d’approche comptes structurée
- Savoir synchroniser le cycle de vente & le cycle d’achat sur une affaire complexe et accompagner la résistance au changement en adaptant les objectifs de RV au phasing client.
- Maîtriser le business complexe en Mode Projet – inter services
- Transformer plan stratégique en plan d’action tactique concret
- Anticiper et préparer le pilotage d’une revue d’affaire grands comptes



THÈMES ABORDÉS

- Différence entre organigramme & sociogramme
- La théorie des leviers & vrai décideur ?
- Les phases de gestion de la résistance au changement & zones de pouvoir et d’influence
- Anticipation & influence sur Appels d’offres publics ou privés
- Gestion des inquiétudes et traitement des résistances



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apprentissage de l’outil “Revue d’Affaire”
- Etudes de cas en environnement
- Mises en situation successives et exercices de consolidation
- Test de niveau pré-formation
- Test de niveau post-formation

PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Maîtriser l'outil informatique
- Disposer d'une connexion Internet fluide

SUIVI ET EVALUATION

- Feuille d'émargement
- Evaluation des compétences par des ateliers pratiques et mises en situation
- Questionnaire d'évaluation
- Attestation de fin de formation

MODALITES ET PLAN D'ACCES

- Sur demande par téléphone ou mail
- Groupe limité à 10 participants
- Ouverture de la session à partir de 4 inscrits