

EXPERTISES VENTE

9. PILOTAGE REVUES AFFAIRES GRANDS COMPTES STRATEGIQUES



Pour qui ?

Tout KAM ou Manager d'affaires ou Manager d'équipe Grands Comptes souhaitant asseoir son leadership sur son marché et mettre en place une réelle politique commerciale spécifique aux grands comptes en déployant des revues d'affaires en mode projet

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 :**



Pour toute information ou demande de tarification contactez

Julien ROUDOT

06 17 76 17 45

julienroudout1@gmail.com



OBJECTIFS

- Piloter les affaires complexes sur cycle long
- Différence une affaire complexe à court/moyen terme et stratégie de compte à 2/3 ans
- Coordination des acteurs en mode projet lors de la mise en place de revues d'affaires et de comptes
- Savoir formaliser un diagnostic de compte et établir une stratégie adéquate
- Passer d'un plan d'action théorique à un plan d'action terrain
- Animer une revue d'affaire ou de comptes en mode projet
- Etablir un plan de compte



THÈMES ABORDÉS

- Différences entre «Compte» et «Affaire»
- Appréhender la résistance au changement des leviers clients
- Formalisation du diagnostic des flux «Stratégiques», implications opérationnelles
- Prise en compte des notions d'enjeux et de projet client, implications commerciales et relationnelles
- Différences entre circuit de décision et notion de «Carte Relationnelle», analyse des pouvoirs
- Formulation des arbitrages tactiques
- Analyse de faisabilité et coordination avec l'équipe «Compte» en mode projet .
- Travail sur cas réels d'affaires en cours chez le client pour appropriation de la démarche



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Matérialisation progressive et constitution par bloc du Plan de Compte Stratégique
- Cas concrets en environnement client
- Ateliers de travail
- 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