

## Développer une clientèle grands comptes

Cette formation vous permettra d'aborder la prospection et le développement structuré d'un portefeuille de Grands Comptes.

### OBJECTIFS

- Consolider et fidéliser activement ses clients en portefeuille
- Identifier et développer ses Grands Comptes et saisir les opportunités de croissance
- Avoir une approche prospective
- Elargir son spectre de décision à l'intérieur du compte

### PROGRAMME

#### Comprendre mon marché

- Qui sont mes clients Grands Comptes (typologie), mon marché?
- Qu'est-ce que je propose à mes client : mon positionnement mes atouts et mes faiblesses?
- Mes concurrents ?
- Qu'est-ce qu'un Grand Compte?

#### Mettre en place une veille orientée client et comprendre leur stratégie

- S'approprier l'évolution des marchés des clients
- Comprendre leurs stratégies et leurs priorités
- Mettre en adéquation leurs priorités avec nos atouts
- Comprendre l'organisation et les enjeux internes de chaque fonction
- Identifier les opportunités de développement et les risques, la concurrence en place

#### Se doter d'une stratégie de développement adaptée

- Appliquer la matrice Enjeux/Opportunité/Forces/Faiblesses aux Grands Comptes sélectionnés
- Définir une stratégie par Grand Compte : la matrice CDF (A Conquérir / A Fidéliser / A développer)
- Se fixer des objectifs de développement court, moyen et long terme, intégrer la dimension temporelle dans le développement des grands comptes
- Identifier les caractéristiques organisationnelles (centralisation/décentralisation ...), les processus de décision de chaque compte et la maturité du service achats

#### Concevoir des plans de comptes pertinents

- Mettre en évidence les thématiques à privilégier et le positionnement Produits/Services à choisir
- Repérer les moments-clés de la relation
- Mettre en place les actions commerciales associant le client et valorisant les références.
- Définir le rythme et les modalités de contacts commerciaux : pression et foisonnement



## 2 jours

prix par participant

**1 460 € HT**

code formation : VE30

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Un travail opérationnel fait sur le portefeuille de chaque vendeur et un plan de route individuel en fin de stage

### POUR QUI ?

- Tout vendeur responsable d'un portefeuille de Grands Comptes

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

### SESSIONS

#### Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

- Cartographier le spectre de décision
- Identifier les interlocuteurs et les tactiques de contact : la cartographie Alliés/Résistants/Indécis
- Essaimer géographiquement ou par filiale
- Formaliser les plans de comptes pour chaque portefeuille

### Tracer et formaliser son plan de route individuel

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
Code \_\_\_\_\_  
Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il  
apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non   
Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337** BIC : CMCIFRPP

Nom \_\_\_\_\_  
Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*