

Négocier avec les Grands Comptes : Outils pour conduire une négociation avec succès

Code : NV25

Les managers commerciaux et les responsables Grands Comptes trouveront dans ce séminaire les outils nécessaires pour développer les stratégies de vente et maîtriser les techniques de négociation avec les grands comptes.

Participants :

§
Tout manager commercial

§
Responsables de Comptes clés / Grands Comptes

§
Key account manager

Objectifs :

§
Mettre en œuvre une stratégie performante pour développer ses ventes Grands Comptes

§
Maîtriser les outils, les techniques et la culture spécifiques à la négociation grands comptes

§
Entretenir et développer son réseau relationnel
Grands Comptes

Programme :

1. Élaborer
une véritable stratégie grands comptes

§
Intégrer les
évolutions récentes : les nouveaux processus d'achat grands comptes

Ø Comprendre les spécificités du marketing grands comptes

Ø Analyser l'évolution des méthodes d'achat et des moyens de recherche des fournisseurs

Ø Adapter la négociation B to B à la concentration et au regroupement des sociétés

§
Préparer son approche
grands comptes, choisir sa stratégie

Ø Définir et structurer son approche grands comptes

Ø Gérer selon la finalité : marge ou volume

Ø Élaborer une carte d'identité pour chaque grand compte

Ø Connaître les structures hiérarchiques et décisionnelles au sein de chaque grand groupe

Ø Identifier ses interlocuteurs clés, repérer les personnes influentes, les prescripteurs et les vrais décideurs

Ø Comprendre leurs problématiques stratégiques et financières afin de préparer une offre adaptée à leurs attentes

Ø Planifier les actions à mettre en œuvre : de la stratégie au plan d'action commercial (PAC)

Étude de cas : élaboration
de fiches d'identité grands comptes sous forme de modèles types

2. Maîtriser les techniques de négociation avec
les grands comptes

§
Préparer la négociation

Ø
Dessiner les contours de la négociation : les
objectifs, le cadre, les interlocuteurs

Ø
Définir avec précision ce qui est négociable et
ce qui ne l'est pas en tenant compte du rapport de forces spécifique aux grands
comptes

Ø
Utiliser une matrice des objectifs et des
contreparties adaptée aux Grands Comptes

Ø
Prévoir les positions de la partie adverse,
anticiper, préparer des solutions de rechange

Ø
Élaborer son argumentaire selon la dialectique
argument / objection

Ø
Construire les différentes étapes de la
négociation afin d'aboutir à une conclusion profitable

§
Mener avec succès l'entretien de négociation

Ø
Détecter les motivations du client

Ø
Décrypter ses attitudes et réagir de manière

adaptée

Ø
Bâtir sa stratégie sur un accord "
gagnant-gagnant "

Ø
Revêtir et assumer son rôle d'ambassadeur

Ø
Mener les négociations difficiles en
rééquilibrant le rapport de force

Ø
Choisir le moment opportun pour parler du prix

Ø
Justifier les différents éléments du prix :
quelle valeur ajoutée ?

Ø
Valoriser chaque concession et demander une
contrepartie

Ø
Solutionner les blocages et impasses

Ø
Faire le point périodiquement pour avancer dans
la négociation : la méthode des conclusions intermédiaires

Ø
Réagir à la pression

Ø
Utiliser les différentes techniques de la
persuasion : ressorts et axes de discussion

Jeu de
rôle : entraînement
intensif à la négociation grands comptes

§
Conclure la négociation et développer une
vision prospective de l'approche grands comptes

Ø
Récapituler les différents points d'accord et
de désaccord : quelle proposition finale ?

Ø

Définir avec le client le calendrier des suites
à donner à la négociation

Ø

Élaborer les outils de planification et de
suivi : planning, chiffre d'affaires et marge prévisionnels, tableaux de bord

Ø

Consolider son entretien, préparer l'avenir

Exercice

d'application : élaboration et suivi de tableaux de bord grands
comptes

Plan

d'action personnel : à l'issue de la formation, les participants sont
invités à formaliser les actions qui leur permettront de négocier avec les
grands comptes

Durée :

§

2 jours

Date et lieu :

§

Consulter notre
planning

§

Lieu : hôtel Idou Anfa à Casablanca

§

Les horaires sont de 09h à 17h

Formateur :

§
Expert en négociation

Support et méthodes pédagogiques :

§
Une méthode pédagogique participative est privilégiée à travers des études de cas au cours desquelles sont abordés les principaux outils de mise en oeuvre d'une stratégie Grands Comptes

§
Des mises en situation et jeux de rôle permettent aux participants de s'approprier les techniques de la négociation adaptées aux Grands Comptes

§
La formation prend en compte les cas réels rencontrés sur le terrain et fournis par les participants

Frais de participation :

§
7 000 DH HT par personne incluant l'animation, les pauses café et le déjeuner

Inscription et conditions :

§
Envoyer la fiche de participation et votre bon de commande, dûment renseignés, par mail ou fax.

§
Vous pouvez télécharger le bulletin d'inscription de notre site Internet : bulletin d'inscription

Contact :

§
CHIKHI ADIB, au N° Tél. : 022 23 69 57 ou
065 33 03 89

§
par mail : inf@omf.ma

§
ou envoyer un message par formulaire : cliquer
ici