

Négociation Grands Comptes : méthodes et leviers d'influence

Les programmes de formation de CONSENSO sont adaptés et « sur-mesure »

Public :

Professionnel de la fonction commerciale qui gère un ou plusieurs clients Grands Comptes

Prérequis :	Les personnes souhaitent améliorer leur pratique de la négociation et leur connaissance de la relation client, pour optimiser leur communication et développer leur volume d'activité, avec leur / leurs clients
Conditions d'accès à la formation :	Test de positionnement
Durée :	2 jours
Lieu :	A définir
Tarif	1.150€HT par participant
Nombre de participants :	4 à 6 personnes

Objectifs : à l'issue de la formation, les participants :

- Identifieront les environnements et les enjeux de leur client
- Mettront en place une stratégie de lobbying aux différents niveaux de l'entreprise
- Construiront un plan de compte
- Adapteront leurs stratégies de négociation en fonction des différents contextes de leurs clients

Moyens pédagogiques :

- Evaluation de l'environnement de travail des stagiaires pour connaître leurs pratiques.
- Travail sous forme d'ateliers interactifs et personnalisés.
- Utilisation de la technologie numérique.
- Mise en situation et utilisation de la vidéo

Programme :

- Analyser le portefeuille d'un client grand compte, comprendre son mode de fonctionnement et son organisation, évaluer son type de communication.
- Définir ses priorités, construire un **Plan de Compte**, établir une stratégie long terme.
- Agir pour anticiper les décisions, établir des connections, mener un lobbying de façon à influencer sur la stratégie Achat.
- Communiquer de façon efficace en s'adressant aux différentes parties prenantes.
- Identifier les différents types de négociation pour pouvoir s'adapter.
- Repérer les profils de personnalité avec la méthode DISC.
- Construire et mettre en place un plan d'action et savoir le transmettre en interne.

Remise d'une attestation de fin de stage