

FORMATION COMMERCIALE

Construire son Business Plan Client

Pour mettre en place des stratégies pertinentes à court et moyen terme, sur vos cibles grands comptes, bâtissez votre business plan client.

Au-delà de vos négociations quotidiennes ou annuelles ; vous saurez ce qu'il faut analyser et comment le faire pour décider des actions pertinentes à mettre en place pour réussir à court et moyen terme avec vos clients grands comptes.

Vous êtes un responsable grands comptes, KAM, commercial expérimenté, ingénieur grands comptes, directeur commercial, avec ce module :

- Vous disposez d'une méthodologie simple et pratique SAS pour construire un business plan client en 3 étapes.
- Vous analyses la situation pour déterminer les enjeux de développement chez vos clients ; vous formalisez les ambitions de développement à long terme et les plans d'actions annuels.

Objectif pédagogiques :

- Identifier les informations décisives, savoir comment les analyser pour déterminer les enjeux de développement client et fournisseur à court et moyen terme ; maîtriser l'analyse SWOT.
- Définir une approche stratégique de croissance ; formaliser son ambition avec des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- Choisir les actions impactantes, les planifier, déterminer les moyens nécessaires.
- Affiner sa stratégie de contacts et son approche tactique de négociation.

Programme :

- Les enjeux de la gestion d'un grand compte.
- L'analyse de la situation.
- Définir ses ambitions.
- Définir sa stratégie et ses plans d'actions prioritaires.

Levier pédagogiques :

- Auto-diagnostic de l'efficacité personnelle en amont.
- Alternance d'apports de méthodes d'échanges de pratiques.
- Des travaux de groupe favorisant la synergie maximale entre les participants, à qui il est demandé de venir avec au moins un cas concret qui servira de support aux plans d'actions opérationnels qu'ils rédigeront avec le soutien de l'animateur.
- Plan de développement personnel en fin de session.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 290 € HT (pour le parcours qui comprend la formation, le diagnostic en ligne en amont).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com