

Mercuri International

LA GESTION DES GRANDS COMPTES

MERCURI
international



PROGRAMME

Mercuri International

LA GESTION DES GRANDS COMPTES

Ce parcours permet aux commerciaux de mettre en œuvre une stratégie axée sur le client, non seulement pour sécuriser les contrats existants, mais aussi pour en développer de nouveaux.

POPULATION CIBLÉE

Les KAM qui pourraient bénéficier d'un accompagnement dans la gestion de clients importants.

DURÉE

Apprentissage numérique : 4h30

FORMAT DU PROGRAMME

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables, scénarios ludiques et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Tout le matériel est compatible avec les PC portables, les tablettes et les smartphones.



APERÇU DU PARCOURS



RÉUNIR DES INFORMATIONS SUR LE COMPTE

Analyser les informations sur le compte, la situation concurrentielle, les objectifs et les besoins du client.

FIXER DES OBJECTIFS & UNE STRATÉGIE

Découvrir la manière la plus efficace de remplir votre plan de compte et de créer une stratégie judicieuse pour les Grands Comptes.

GÉRER LES RELATIONS

Préparer une prise de position percutante et se mettre en relation avec l'unité décisionnelle du compte.

IDENTIFIER & GÉNÉRER DES OPPORTUNITÉS

Reconnaître et évaluer les nouvelles opportunités de ses Grands Comptes, puis préparer la meilleure stratégie afin de positionner sa solution.

DÉVELOPPER ET APPORTER DE LA VALEUR

Élaborer une proposition de valeur percutante, en résonance avec les besoins du client, et la présenter sous la forme de Story Telling.

EXAMINER & ADAPTER

Comprendre l'importance de la dernière étape - mettre à jour le plan de compte avec les informations recueillies au cours du processus.

APERÇU DU PARCOURS

1

INTRODUCTION

- Pourquoi avons-nous besoin de la gestion des comptes clés ?
- Réussir la gestion des comptes clés

2

RÉUNIR DES INFORMATIONS SUR LE COMPTE

- L'importance de l'analyse
- Effectuer une analyse comptable
- Analyse des zones d'ombre
- Comment rendre votre valeur tangible

3

RÉUNIR DES INFORMATIONS SUR LE COMPTE

- Alignement des contacts
- Critères de stabilité

4

FIXER DES OBJECTIFS & UNE STRATÉGIE

- Fixer des objectifs et une stratégie
- Objectifs SMART - Guide
- Pourquoi un plan de compte ?
- Le modèle de plan de compte

5

GÉRER LES RELATIONS

- Préparer une prise de position percutante
- Mise en relation avec l'unité décisionnelle

6

IDENTIFIER & GÉNÉRER DES OPPORTUNITÉS

- Évaluer l'opportunité
- Stratégie de solution
- Comment refuser une opportunité

7

DÉVELOPPER & APPORTER DE LA VALEUR

- Le pouvoir de la valeur
- Élaborer une proposition de valeur
- Utiliser le Story Telling pour accrocher ses clients

8

EXAMINER & ADAPTER

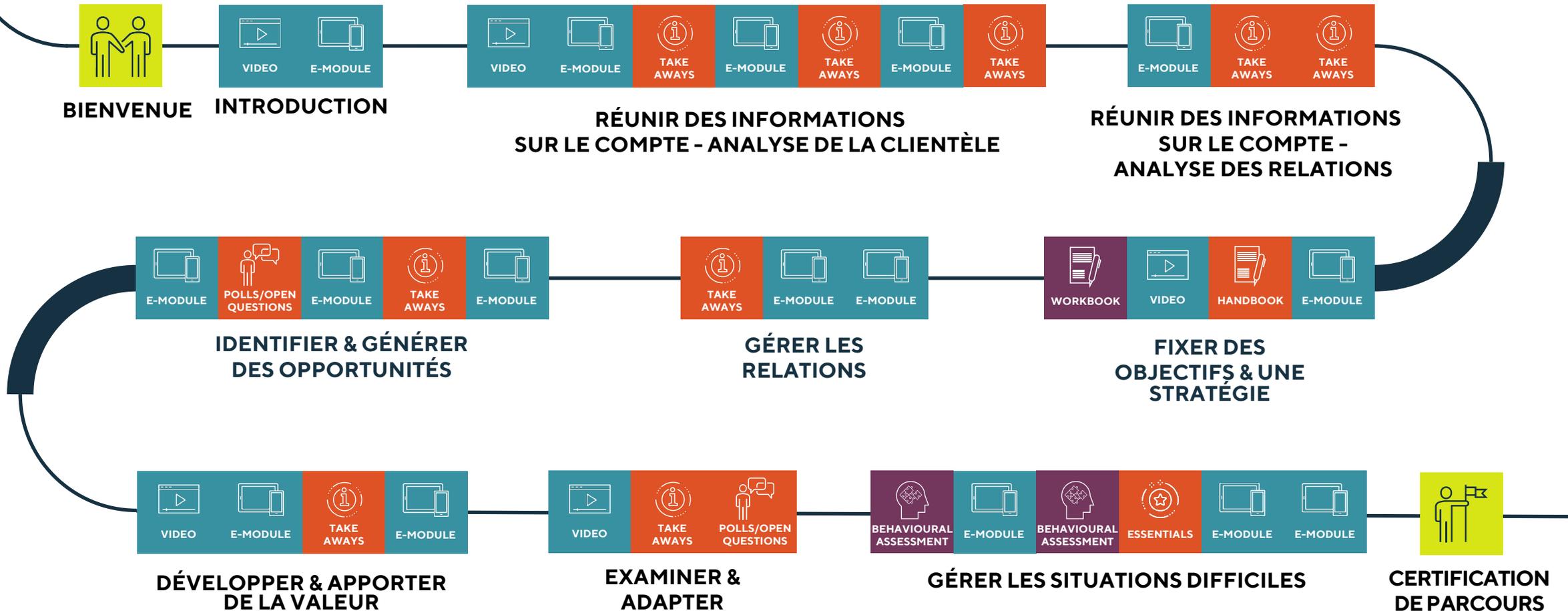
- Passons à la conclusion !

9

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Comprendre les types de personnalité (avec le test 4P)
- Gérer une communication difficile (avec le test des positions de vie)
- La méthode DESC

PARCOURS D'APPRENTISSAGE





Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

