



Mercuri International

La gestion des grands comptes

LA GESTION DES GRANDS COMPTES

OBJECTIF

- **Développer vos compétences dans la gestion des clients stratégiques en adoptant une approche globale et centrée sur le client. Vous apprendrez à consolider les relations existantes, à renforcer la valeur partenariale et à identifier de nouvelles opportunités de croissance au sein de vos grands comptes.**

CONTENU

- **Obtenir des insights sur le compte**
Analyser les informations clés pour comprendre le marché, la concurrence et les besoins du client.
- **Définir des objectifs et une stratégie**
Élaborer un plan de compte clair et une stratégie durable pour les grands comptes.
- **Gérer les relations**
Maintenir un engagement fort avec les décideurs du compte.
- **Identifier et générer des opportunités**
Détecter et évaluer de nouvelles opportunités pour positionner efficacement votre solution.
- **Développer et délivrer de la valeur**
Créer une proposition de valeur percutante et l'exprimer à travers un message convaincant.
- **Réviser et s'adapter**
Mettre à jour le plan de compte avec les informations et enseignements clés du cycle de vente.

PRÉREQUIS

Les responsables de comptes qui pourraient bénéficier d'un guide structuré pour les aider à gérer un client stratégique.

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels qui pourraient bénéficier d'un guide structuré pour les aider à gérer un client stratégique.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Une approche pragmatique et participative, fondée sur des études de cas, des simulations et des mises en situation concrètes. Les participants apprennent à structurer leur plan de compte, à développer des stratégies relationnelles et à identifier de nouvelles opportunités de croissance. Ils repartent avec des outils directement applicables pour renforcer la fidélisation et la valeur créée chez leurs clients stratégiques.