
Programme de Formation

Développez vos grands comptes

Organisation

Durée : 18 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Tous les publics commerciaux en charge d'un portefeuille de clients



Objectifs pédagogiques

- Définissez et déployez une stratégie grands comptes
- Identifiez et cartographiez les comptes et les décideurs clés de son portefeuille
- Mettre en place et pilotez un accord-cadre
- Négociez et concluez des contrats complexes
- Renforcez votre leadership et votre persévérance
- Exploitez l'intelligence artificielle
- Adoptez une approche responsable pour instaurer des relations éthiques, transparentes et durables avec vos grands comptes.



Description

1 Entretien d'évaluation et prise d'engagement – 1h en individuel

- Questions-réponses afin d'évaluer le niveau du collaborateur, les compétences déjà acquises et les axes d'amélioration
- Déclaration d'intention et sélection des 3 coachings
- Prise d'engagement sur des KPI mesurables

2 Kick-off de lancement – 3h30 en groupe

- Ice breaker et cohésion
- Présentation du parcours, fixation d'un objectif commun et d'un challenge de promo
- La fresque de la vente B2B : atelier collaboratif et ludique afin de mobiliser l'intelligence collective du groupe autour des enjeux de la vente B2B.

Définir une stratégie grands comptes et cartographier les décideurs clés

- Diagnostic du portefeuille clients : analyse et segmentation des comptes pour identifier les opportunités.
- Construction d'une stratégie grands comptes : définition des objectifs et des axes prioritaires.
- Maîtrise parfaitement l'écosystème de vos clients grands comptes
- Cartographie des acteurs clés : identifiez les décideurs stratégiques, comprenez



- leurs rôles, leurs niveaux d'influence et leurs interactions.
- Mise en place d'une veille efficace

3 Coaching – 2h en individuel

- Sujet au choix parmi 50 compétences clés de la fonction commerciale

4 La négociation avancée – 3h30 en groupe

- Les fondamentaux d'un accord-cadre : principes, avantages et enjeux
- Les étapes clés : de la veille sur les appels d'offre jusqu'au déploiement
- Techniques de négociation avancées : préparation, conduite et conclusion des négociations complexes
- Gestion des interlocuteurs multiples : coordination et alignement des parties prenantes
- Intégrez une démarche d'amélioration continue en restant constamment curieux de comprendre vos succès et vos échecs

5 Coaching – 2h en individuel :

- Sujet au choix parmi 50 compétences clés de la fonction commerciale

6 Time to action – 3h30 en groupe

- Leadership commercial : posture de partenaire stratégique
- Développer une approche de recommandation active
- Assurer un suivi régulier et personnalisé en contactant vos clients grands comptes de manière proactive.
- Organiser des événements sur mesure pour vos grands comptes
- Adoptez une approche de service client premium
- Résilience préparation mentale : le plaisir comme moteur de la performance
- Intégrez une démarche RSE dans vos relations grands comptes
- Intégrer l'IA dans sa routine de commercial grands comptes.

7 Coaching – 2h en individuel :

- Sujet au choix parmi 50 compétences clés de la fonction commerciale

8 Entretien de conclusion - 30 minutes en individuel

Evaluation des compétences acquises et débriefing de la prise d'engagement



Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation



Modalités pédagogiques

Alternance de modules en groupe et de temps de formation en individuel.

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts avec des exercices concrets directement applicables.

L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation.

Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets.



Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de suivi

Entretien individuel en amont afin d'évaluer le niveau, avec prise d'engagement sur des indicateurs clés à suivre. Entretien à chaud à l'issue de la formation afin d'évaluer les compétences acquises, faire un retour sur la prise d'engagement et valider les atteintes à l'objectif de la formation. Quizz d'évaluation à froid à 6 mois à l'issue de la formation.



Informations sur l'admission

Cette formation ne requiert pas de processus d'admission spécifique.



Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – bonjour@propulsez.fr