Formation Commercial Grands Comptes

Notre formation Commercial Grands Comptes est un parcours long, 100 % terrain, pour structurer votre stratégie grands comptes, sécuriser vos comptes stratégiques et accélérer la croissance sur les bons leviers (relation, valeur, négociation, expansion).

Durée	18 heures réparties sur 3 mois, dont 7 h 30 en entraînements et entretiens individuels
Format	En présentiel, à distance (classe virtuelle en direct) ou en format mixte
Organisation	3 ateliers collectifs de 3 h 30 en groupe de 2 à 8 apprenants, 3 entraînements individuels de 2 heures, un entretien d'évaluation et un entretien final individuels
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, Nantes, À distance, Le Mans, Nantes, Angers, Caen, Laval, Brest, Quimper, Saint Brieuc
Sessions inter programmées	19 novembre 2026 au 18 février 2027 : Rennes 15 décembre 2026 au 16 mars 2027 : Paris 11 février 2027 au 13 mai 2027 : Rennes 31 mars 2027 au 30 juin 2027 : Paris 1 juillet 2027 au 30 septembre 2027 : Rennes 14 septembre 2027 au 14 décembre 2027 : Paris
Public visé	La formation Commercial Grands Comptes s'adresse aux commerciaux grands comptes (KAM), ingénieurs d'affaires et business developers en vente complexe. Elle est aussi faite pour les account managers / customer success qui gèrent des comptes stratégiques multi-sites (upsell, renouvellement, accords-cadres). Enfin, elle concerne les managers et directeurs commerciaux qui veulent structurer une approche grands comptes pour eux-mêmes ou leur équipe.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme.
Tarifs	Inter : 2 469 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 4 955 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Définir et déployer une stratégie grands comptes
- Identifier et cartographier les comptes et les décideurs clés de son portefeuille
- Mettre en place et piloter un accord-cadre
- Négocier et conclure des contrats complexes
- Renforcer son leadership et sa persévérance
- Exploiter l'intelligence artificielle dans sa démarche grands comptes
- Adopter une approche responsable pour instaurer des relations éthiques, transparentes et durables avec ses grands comptes

Programme

1 – Entretien d'évaluation et prise d'engagement

1 heure · Individuel avec le formateur

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

2 – Kick-off de lancement

3 heures 30 · En groupe

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.

Construction d'une stratégie grands comptes : définition des objectifs et des axes prioritaires.

- Définir une stratégie grands comptes et cartographier les décideurs clés : Diagnostic du portefeuille clients : analyse et segmentation des comptes pour identifier les opportunités. Maîtrisez 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
- Diagnostic du portefeuille clients : analyse et segmentation des comptes pour identifier les opportunités.
- Maîtrisez 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
- Ice breaker et cohésion
- Présentation du parcours, fixation d'un objectif commun et d'un challenge de promo

3 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

4 – La négociation avancée

3 heures 30 · En groupe

Techniques de négociation avancées : préparation, conduite et conclusion des négociations complexes

Gestion des interlocuteurs multiples : coordination et alignement des parties prenantes

- Les fondamentaux d'un accord-cadre : principes, avantages et enjeux
- Les étapes clés : de la veille sur les appels d'offre jusqu'au déploiement
- Intégrez une démarche d'amélioration continue en restant constamment curieux de comprendre vos succès et vos échecs

5 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

6 – Time to action — 3 heures 30 · En groupe

Développer une approche de recommandation active

Intégrer l'IA dans sa routine de commercial grands comptes.

- Leadership commercial : posture de partenaire stratégique
- 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

7 – Entrainement individuel — 2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

8 – Entretien de conclusion — 30 minutes · Individuel avec le formateur

- Évaluation des compétences acquises et débriefing de la prise d'engagement

Déroulement

1 Entretien d'évaluation et prise d'engagement	1h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Évaluer le niveau, les besoins et les attentes. Prise d'engagement sur un objectif individuel
3 Ateliers collectifs	3h30 Présentiel ou à distance En groupe de 2 à 8 apprenants	3 × 3h30 en groupe, pour travailler collectivement, apprendre, partager, s'entrainer.
3 Entrainements individuels	2h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Entraînements individualisés et sur-mesure en face à face avec le formateur.
1 Entretien final individuel	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Bilan, retour sur la prise d'engagement. Plan d'action futur

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/developpez-vos-grands-comptes/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.