

Séminaire

Analyser les processus de décisions complexes

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **décrypter la stratégie de leurs clients et les jeux de pouvoir en interne,**
- **être davantage tactiques dans leur infiltration du compte,**
- **évaluer le niveau de valeur et de service à apporter pour un retour sur investissement optimal,**
- **construire des relations d'affaires au-delà des relations commerciales.**

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales responsables de plus de 10 grands comptes.
Pour les autres, voir séminaire « **Client Road Map** »

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

- Positionnement des comptes sur une matrice en fonction de leur politique d'achat
- Etude des contraintes internes et externes du client grand compte
- Rôle de la découverte dans la compréhension des processus de décision
- Analyse des liaisons internes et des typologies d'acteurs
- Analyse des jeux de pouvoir grâce à la stratégie d'alliés
- Analyse des relations informelles existantes
- Les techniques de lobbying opérationnel
- Etudes de cas

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...