

Séminaire

Client Road Map, votre carte de navigation dans un grand compte

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

- analyser les processus internes et leur influence sur ces derniers,
- bâtir les plans d'actions adéquats,
- renforcer leur présence chez le client en amont des consultations,
- partager en interne une méthode commune d'analyse des comptes.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales responsables de moins de 10 grands comptes.
Pour les autres, voir séminaire « **Analyse des processus de décisions complexes** »

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

Clarification des processus internes

- Environnement marché
- Pilotage des fournisseurs
- Pilotage interne
- Spécificités
- Etude de faisabilité
- Mise en concurrence
- Développement
- Implémentation
- Diffusion

Analyse des processus internes

- Evaluation des niveaux d'intervention souhaitables, possibles et observés
- Priorisation de ces niveaux d'intervention

Identification des acteurs clés

- Repérage des différents acteurs chez le client
- Délimitation de leur niveau d'influence souhaité et possible

Définition du plan d'actions

- Tactique par intervenant
- Tactique par processus et groupe de processus
- Stratégie globale pour le client grand compte

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, ...