

## Séminaire

### Initiation à l'approche grands comptes

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

- identifier les spécificités de l'approche des grands comptes en terme de remontée/descente d'information, et de coopération interne,
- connaître les acteurs et leurs champs d'intervention,
- appréhender les missions du responsable grands comptes.

#### A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes de vente destinés à des missions grands comptes.

Durée : 2 jours

#### Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : [contact@memento-conseil.com](mailto:contact@memento-conseil.com)

#### Programme

Les clients grands comptes

- Définition et évolution du grand client
- La multiplicité des sites et des interlocuteurs
- Conséquences sur les processus de décision
- La fonction achat

Les spécificités de l'approche grands comptes

- L'importance capitale de l'analyse de l'environnement
- Spécificités de la prospection grands comptes
- Spécificités de la fidélisation des grands comptes

La finalité de la démarche grands comptes

- La rentabilité de compte
- La coopération
- La notion de confiance relationnelle et structurelle
- La création de valeur

Le responsable grands comptes : son rôle, ses missions

- Compétences techniques et comportementales
- Commercial
- Diplomate
- Stratège
- Manager des acteurs en interne

#### 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, ...