

Stratégie comptes clés

Participants

Commerciaux, ingénieurs d'affaires

Durée : 2 jours

Prix : 800" ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

Objectifs

Apprendre à élaborer et à mettre en œuvre auprès d'un compte clé une approche stratégique visant le renouvellement d'un appel d'offre et le développement de sa part de marché.

Méthodes pédagogiques

- Etude d'un cas concret.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Adaptation de la démarche en travaillant sur les situations présentées par chaque participant.
- Elaboration d'un plan d'action personnel par chaque participant.

Contenu de la formation

L'analyse de la situation

- Les informations à maîtriser
- L'analyse AFOM
- Les objectifs prioritaires et les étapes intermédiaires
- Les zones d'exigences

La stratégie de contact

- Les circuits de décision formels et informels
- Le jeu des influences
- La matrice QRC
- Les différentes typologies de contacts
- Les motivations rationnelles
- Les motivations irrationnelles
- Le poids relatif des actions

La stratégie de vente

- La crédibilité auprès des contacts
- La stratégie à mettre en œuvre (concurrence, produit, client, dynamique commerciale)
- La stratégie de vente
- Le DAPA

La stratégie d'action

- La définition des actions à entreprendre en nombre, orientation et qualité
- Le décalage temps
- La planification des actions

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

fcastano@adepe.com

Tel : 01 60 13 51 00

www.adepe.com

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous êtes capable d'analyser de façon factuelle votre situation chez un compte clé et d'élaborer une réelle démarche stratégique. Vous repartez avec un guide de la démarche stratégique.