FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Négocier et vendre aux grands comptes

Le 04/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Analyser efficacement un portefeuille grand compte
- Identifier les circuits de décisions et les influencer
- Définir un plan d'action adapté à ce type de client/prospect
- Sélectionner des indicateurs de suivi de la performance pertinents

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Mettre au point une stratégie grands comptes

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte en général
- Les qualités d'un commercial grand compte : les connaître et les développer

Identifier les circuits de décision

- Identifier les interlocuteurs clés
- Comprendre les motivations d'achat et cadrer les besoins
- Identifier les acteurs en présence et le type de pouvoir de chacun.
- Appréhender leurs réactions vis-à-vis de l'offre

Après-midi

Mettre au point un plan d'action grand compte

- Savoir dresser et présenter une fiche d'analyse du compte.
- Construire le plan d'actions.
- Définir la stratégie de pénétration du compte.
- Préparer les entretiens.
- Identifier les obstacles et savoir les contourner

JOUR 2

Matin

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Mener des actions de fond sur le grand compte

- Rechercher et valider les informations clés
- Faire du lobbying sur le compte.

Après-midi

Mettre en place des indicateurs de suivi de la performance

- Mesurer l'activité commerciale.
- Mesurer la probabilité de réussite d'une affaire et les étapes pour y parvenir ("milestone").

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Cette formation Commerciale s'adresse aux vendeurs, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, administratifs et techniciens non formés aux techniques de vente, toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.