

Vendre plus et mieux aux grands comptes



Comment gagner en crédibilité à haut niveau et apporter une valeur qui vous différencie de vos concurrents ?

Quels moyens particuliers devez-vous mettre en œuvre pour accroître vos ventes et gagner en productivité commerciale dans les grands comptes ?

Quelles erreurs vous faut-il éviter lorsque vous voulez créer ou développer votre département de vente aux grands comptes ?

Comment chez le client bien répartir les rôles entre commercial et manager ?

Comment vous positionner en amont des gros projets et qualifier les affaires ?
Que faut-il faire entre deux affaires ?

Comment mieux maîtriser les circuits de décision et sortir de vos interlocuteurs habituels ?

Comment fédérer vos collaborateurs autour d'un véritable plan de développement de vos ventes dans le compte ?

PARIS : les 17 et 18 janvier 2005



CENTRE DE FORMATION ET DE CONFÉRENCES
Le Calypso
25 rue de la Petite Duranne
13857 AIX-EN-PROVENCE CEDEX 3
Tél. : 04 42 90 81 70 - Fax : 04 42 90 70 70

Intervenant :

Monsieur Bernard SCHILLES,
Consultant en management



Votre intervenant

Bernard SCHILLES

20 ans d'expérience professionnelle dans le secteur des prestations à haute valeur ajoutée (ANDERSEN CONSULTING, HEWLETT PACKARD,...), notamment en tant que : coordinateur de grands comptes, directeur régional, membre du comité de direction. Membre du réseau international TMS ("Team Management Systems", spécialisé dans l'excellence des équipes et le leadership) et accrédité en tant que consultant TMS. Auteur de plusieurs articles (Génie Industriel, Enjeux les Echos, Management) relatifs à la performance des ventes aux grands comptes et au coaching des managers. A réalisé en 1995, avec l'Institut de Gestion Sociale, l'étude "Prospective des métiers commerciaux dans l'ingénierie et la haute technologie". Aujourd'hui, Directeur associé de CORVALIS, il conseille de grands groupes français et étrangers pour accroître l'efficacité et la cohésion des équipes de direction dans des périodes de changements importants. Il coache aussi les dirigeants et leurs managers pour assurer leur succès lors des prises de nouveaux postes et pour conduire des changements dans leurs équipes (notamment lorsqu'il s'agit de fusionner des entités, de réorienter la stratégie de la société ou d'instaurer des organisations de vente aux grands comptes).

Principaux clients :
3M, BEA SYSTEMS, GAZ DE FRANCE, CISCO SYSTEMS, RHODIA, LOTUS DEVELOPMENT, FRANCE TELECOM, LUCENT TECHNOLOGIES, METTLER TOLEDO, 3COM, ...

Madame, Monsieur,

Prospecter et fidéliser de grands clients pour vendre de gros contrats devient une préoccupation essentielle lorsqu'on "se recentre sur le client".

Mais cette démarche est semée d'embûches car un grand compte, c'est un environnement concurrentiel et décisionnel complexe, qui tend à :

- *Eparpiller les équipes chargées de vendre (vendeurs, managers, technico-commerciaux, consultants), dont l'action manque parfois de coordination,*
- *Epuiser les ressources affectées en avant vente (trop de temps passé, d'offres réécrites, ...) pour des résultats en deçà des espérances,*
- *Réduire les marges (en raison des remises excessives répétées).*

Les fournisseurs qui, aujourd'hui, réussissent, savent mettre en œuvre des logiques stratégiques bien spécifiques aux grands comptes en menant une action pro-active pour :

- *Développer des compétences et des outils adaptés au travail dans la durée avec les grands comptes,*
- *Se positionner en amont des gros projets,*
- *Déployer de manière profitable dans leurs comptes, le plan d'action coordonné de leurs différents collaborateurs.*

Posséder ces savoir-faire essentiels constitue aujourd'hui un avantage concurrentiel déterminant.

Afin de vous aider dans cette démarche, cette formation vous propose la présentation d'une méthodologie efficace et concrète de conquête et de développement d'un grand compte.

Lisez attentivement ce programme et, pour réserver votre place, retournez-nous au plus tôt votre bulletin d'inscription

Dans l'attente de vous accueillir très prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.

Jean NOGUES
Directeur du CFC



Hot line

Au cours des 30 jours qui suivent votre formation, vous bénéficierez d'une assistance conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel, par fax ou par téléphone.

Vendre plus et mieux aux grands comptes

PROGRAMME 1^{ère} JOURNÉE

8h45 Accueil et collation

9h00 STRUCTURER ET OPTIMISER VOTRE ORGANISATION DE VENTE AUX GRANDS COMPTES

- Les vrais buts que doit viser une stratégie de vente aux grands comptes
- Créer un département grands comptes : les impasses les plus fréquentes
- Pourquoi la vente aux grands comptes rompt-elle avec les méthodes de vente habituelles

10h45 Pause café

11h00 LE RÔLE SPÉCIFIQUE DU VENDEUR GRANDS COMPTES ET CELUI DE SON MANAGER

- Les nouvelles compétences indispensables au vendeur grands comptes et à son manager
- La bonne répartition des rôles entre manager et commercial
- Démystifier le lobbying et le remettre à sa juste place
- Réussir le pilotage de votre département de vente aux grands comptes

12h30 Déjeuner

14h00 LES OUTILS ESSENTIELS DU MANAGEMENT DE COMPTE

- Maîtriser le compte et gérer l'information officieuse
- Etablir un plan de compte utile et efficace
- Identifier clairement les informations indispensables à détenir et celles qui ne le sont pas

16h00 Pause rafraîchissements

16h15 GAGNER DES AFFAIRES EN NE DÉPENSANT QUE LES RESSOURCES JUSTE NÉCESSAIRES

- Qualifier les affaires et savoir mobiliser votre attention sur celles qui en valent la peine
- Éviter les 4 erreurs fatales lorsque vous vous positionnez en amont d'une affaire
- Savoir définir vos priorités d'actions pour gagner les affaires avec profit

17h30 Fin de la journée

PROGRAMME 2^{ème} JOURNÉE

8h45 Accueil et collation

9h00 LE COMPORTEMENT SPÉCIFIQUE D'UN COMPTE QUI VEUT INVESTIR

- Comprendre les raisons officieuses qui poussent un compte à investir
- Influencer les 3 phases essentielles traversées par un compte avant d'investir
- Cibler les personnes qui influencent vraiment les décisions

10h45 Pause café

11h00 LA GESTION DE VOS PRIORITÉS DE PROSPECTION

- Connaître les 2 attitudes clés du marché importantes pour la prospection
- Développer votre pro-activité et prospecter quand cela en vaut vraiment la peine
- Vous préparer mentalement à lever les affaires que vous recherchez

12h30 Déjeuner

14h00 12 MANIÈRES CONCRÈTES DE LEVER DES AFFAIRES NOUVELLES

- Caractéristiques, avantages et inconvénients de chacune des 12 manières
- Sortir de vos interlocuteurs habituels
- Réussir votre démarche commerciale sur les gros projets

15h45 Pause rafraîchissements

16h00 LA FIDÉLISATION DU COMPTE

- Savoir agir en fonction des 5 types de concurrence agissant sur le compte
- Les 8 activités productives à assurer entre 2 affaires
- Savoir apporter de la valeur au compte

17h00 Fin de la formation

Objectifs

■ Accroître la productivité de votre organisation de vente aux grands comptes en adoptant les méthodes de vente, le reporting et les méthodes de management spécifiques à ce type de vente.

■ Augmenter l'efficacité des commerciaux à l'occasion des ventes impliquant des processus de décision complexes et des jeux concurrentiels à rebondissements.

■ Accroître la fiabilité des prévisions de vente afin d'atteindre plus sûrement vos objectifs.

■ Lever plus de gros projets, augmenter vos chances de les gagner et occuper utilement le terrain en amont des affaires.

■ Mieux gérer vos priorités de manière à aller à l'essentiel de ce qui vous permet d'ouvrir de nouveaux comptes et de les développer ensuite dans la durée.

■ Accroître votre crédibilité à haut niveau et mieux valoriser les équipements et prestations de votre unité en regard de ceux de la concurrence.

■ Mieux recruter vos nouveaux vendeurs grands comptes et leurs managers et savoir quelles compétences développer en priorité chez ceux qui sont en place.

Méthode pédagogique

■ Les participants mettent en œuvre les acquis sur leurs comptes réels, à l'aide des grilles d'analyse et de prises de décisions qui leur sont remises au fur et à mesure du séminaire.

■ Un quizz de vérification des acquis est proposé aux participants en fin de séminaire.

Vendre plus et mieux aux grands comptes



Venez visiter
notre site web

www.cfc.fr

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

PARIS : les 17 et 18 janvier 2005

Pour vous inscrire :

- téléphonez au service réservation au : 04 42 90 81 70
- télécopiez ce formulaire au : 04 42 90 70 70
- adressez le à : CFC, Le Calypso, 25 rue de la Petite Duranne
13857 Aix-en-Provence Cedex 3
- par E.MAIL : ins@cfc.fr

Société

Nom Prénom

Service Fonction

Adresse

Tél Fax

E-mail

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier) :

..... Tél

E-mail

Activité de la Société

Effectif à l'adresse : 10 50 100
 200 500 1000

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-dessus.

Date :

Cachet et signature :

CONDITIONS D'INSCRIPTION

FRAIS DE PARTICIPATION

Formation 2 jours : 1 747,49 € HT
(+ T.V.A. 19,60 %) soit 2 090,00 € TTC.

Ils comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.

Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si malgré tous leurs efforts les circonstances les y obligent.

VOUS PUEZ PAYER SOIT

1- Par mandat administratif et virement à notre banque :

SOCIETE GENERALE,
compte n° 30003 00020 00020064501 78
libellé au nom de CFC avec la date, le sujet de la formation et le nom du participant.

2- Par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention « GRANDS COMPTES » au dos du chèque.

ANNULATIONS

Elles doivent nous être communiquées par écrit.

Pour toute annulation reçue avant les 15 jours précédant la formation, les frais seront de 10% du montant de l'inscription. Après cette limite, les frais de participation sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.

HORAIRES

8h45 - 17h00

LIEU DE FORMATION

Hôtel ATALA
10, rue Chateaubriand
75008 PARIS
Tél : 01 45 62 01 62
Métro : George V

POUR VOTRE HÉBERGEMENT

Contactez Elysées West Réservations au 01 47 75 92 90 en vous présentant comme stagiaire CFC, afin de bénéficier des meilleurs tarifs (ce service est gratuit).



GARANTIE DE QUALITÉ : La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent si nous manquons à nos engagements le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° de déclaration d'organisme de formation : 93 130621913.