

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -
conseil marketing/communication - convention

JPTricard
conseil



**Les formations
interentreprises**

**Les indispensables de la
Vente**

Formation en Inter Entreprise Démarche Grands Comptes

**« Assumer pleinement les Spécificités du
rôle d'un commercial Grands Comptes »**

**Un plan de formation
Complet - Ludique - Concret**



*pour gagner en impact et en efficacité
dans votre démarche commerciale*



**n° agrément : 11754843375
JP TRICARD Conseil est certifié
Qualiopi pour les actions de
formation**

Assumer pleinement les Spécificités du rôle d'un commercial Grands Comptes

Vous Souhaitez



1 - Vous prenez vos fonctions en tant que
Responsable Grands Comptes :

- Acquérir les méthodes et outils fondamentaux
- Et ainsi vous donner tous les atouts pour réussir votre prise de fonction et répondre au mieux aux attentes de votre entreprise

2 - Vous exercez la fonction de Responsable
Grands Comptes depuis quelques temps :

- ▶ Toujours en éveil et soucieux d'amélioration continue vous avez envie de vous challenger et de ne pas rester assis sur vos acquis :
- ▶ Renouveler et compléter votre approche avec les derniers outils du métier et intégrer les dernières innovations de la démarche

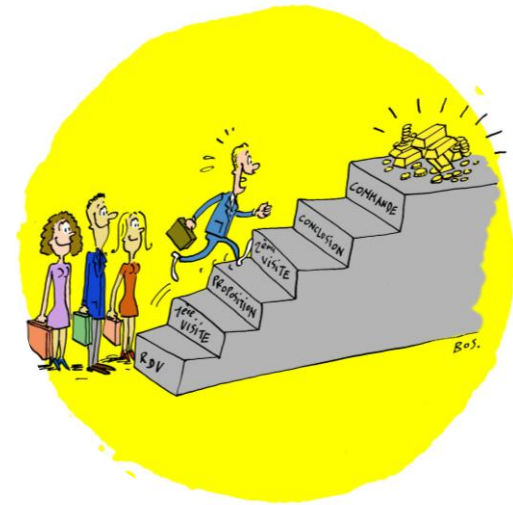
Assumer pleinement les Spécificités du rôle d'un commercial Grands Comptes

Vous souhaitez :

- ▶ Mettre à jour vos outils pour vous adapter à l'évolution des pratiques de vente
- ▶ Reprendre les fondamentaux car comme tout sportif de haut niveau l'entraînement est une clef de performance
- ▶ Rester en éveil sur vos approches de vente pour vous adapter à des marchés de plus en plus complexes

Nous vous proposons :

- ▶ **2 sessions de 2 journées pour une formation concrète et enthousiasmante afin de consolider la maîtrise de votre démarche**
- ▶ 30% de **théorie**, 70% de **pratique** pour repartir avec une **méthodologie** directement applicable dès le lendemain des sessions.
- ▶ Un suivi assuré pour vous aider à mettre en pratique : mix distantiel et présentiel



Assumer pleinement les Spécificités du rôle d'un commercial Grands Comptes

Les Rôles du Commercial Grands Comptes

- Le défi de la fonction : jouer tous les rôles



Promoteur :

Comprendre les influences
Créer des alliés
Tisser sa toile et compléter son
maillage



Négociateur :

Donner de la valeur aux différences
Préserver les intérêts financiers



Pilote :

Faire avancer ses projets
Embarquer les équipes en interne
Concrétiser les plans de
développement définis avec ses
clients Grand Compte



Stratège :

Définir les cibles
Porter ses « marchés » Grands
Comptes
Bâtir des approches dédiées

Les Objectifs de la Formation

- ▶ **Développer** votre vision, et votre approche stratégique des comptes clefs
- ▶ **Identifier sur quels outils s'appuyer** pour développer une démarche plus structurée et ainsi plus efficace
- ▶ **Définir ses axes de travail** face à la complexité des marchés et des organisations des entreprises
- ▶ **Renforcer sa capacité à activer les leviers utiles à** ses orientations de développement d'activité



Assumer pleinement les Spécificités du rôle d'un commercial Grands Comptes

Le Programme de la Formation

Déroulement

Petit groupe : 8 personnes pour un maximum d'interactions

Durée : 32h de formation en présentiel + 6h en distantiel

Avant la formation : Diagnostic de votre démarche

Pendant la formation : 2 x 2 jours intensifs en présentiel, pour s'immerger et partager

Post-formation : Un suivi des objectifs définis à l'issue de la formation

visio individuelle avec le formateur

E-learning pour valider les acquis

Le Contenu

- 1 – Acquérir la démarche stratégique de son rôle de responsable grands comptes: ciblage et segmentation
- 2- Elaborer et déployer ses tactiques d'influence
- 3- Piloter la démarche de travail collaboratif avec le client comme en interne
- 4- Mener une négociation dans le cadre d'une vente complexe
- 5- Mieux se connaître et maîtriser les clefs d'efficacité pour mieux se positionner dans chacun des différents rôles



Les Outils :

Analyse stratégique :
Etablir sa revue de compte

Comprendre :
Orchestrer son sociogramme

Construction d'un business plan

Pilotage en mode projet

Pilotage par les indicateurs

Construire ses négociations

4 – Les Modalités de travail :

▸ Les étapes de travail :

▸ Durée :

- 2 x 2 jours de formation : 3 mois d'écart entre les 2 sessions
- 2 x 3h de partage en distantiel : 1 mois après chaque session résidentielle



En amont :
E-learning :
capsule
diagnostic
démarche GC

Tout au long de la formation **hotline** assurée par le formateur pour appuyer les mises en application

Assumer pleinement les Spécificités du rôle d'un commercial Grands Comptes

Modalités de mise en œuvre

Dates

Etape 1 : les 6 et 7 juillet 2022
Etape 2 : les 6 et 7 octobre 2022

Tarif

Pour l'ensemble du plan de formation : **2 490 euros HT pour 38 h de formation**

Profil du formateur

Consultant formateur senior spécialisé dans
l'approche Grands Comptes

Assumer pleinement les Spécificités du rôle d'un commercial Grands Comptes

Modalités de mise en œuvre

Public concerné

Prescripteur, commercial assurant également un rôle de prescripteur, Responsable de prescription, responsable marketing / communication

Conditions de réussite

Assiduité du stagiaire, participation active aux exercices de la formation et réalisation du travaux individuels demandés tout au long de la formation

Evaluation

Evaluation des compétences acquises se fait via les exercices et le e-learning mis en place après la formation
A l'issue de la formation les participants reçoivent une attestation

Outils Pédagogiques

Support de formation
Exercices
Etudes de cas
Mises en situation débriefées

Prérequis

Assurer des rendez-vous avec des prescripteurs (maître d'ouvrage, architectes, bureau d'études,...)

Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et disponibilités.
Pour tout besoin d'aménagement spécifique pour des personnes en situation de handicap merci de nous contacter au 01 55 50 44 42
. Les sessions en distanciel se feront via l'outil Teams, avec l'appui de la plateforme de travail Klaxoon

Inscription à la formation

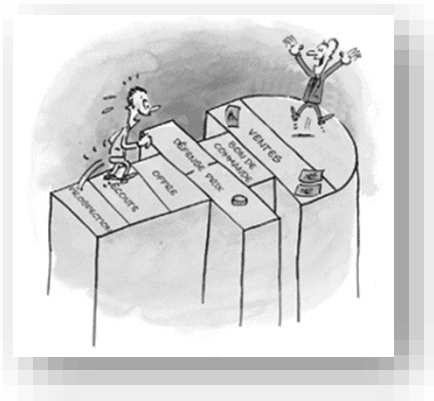
L'inscription est réputée acquise lorsque l'entreprise et/ou le participant retourne le bulletin d'inscription signé avec versement du coût de la formation ou accord de prise en charge du fonds de formation si demande de subrogation
Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.
Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la formation

Notre Vocation

Depuis 1979, la mission de Jean-Pierre TRICARD Conseil est de **vous accompagner dans la concrétisation du projet de développement** de votre entreprise

Notre Ancrage

Portés par l'obsession de la **culture client**, convaincus que le **savoir-être** est la 1^{ère} source de réussite, issus d'une **culture terrain**, inspirés par le bon sens, soucieux d'efficacité dans les approches, animés par l'**enthousiasme**, en recherche de responsabilisation et d'autonomie, Nous mettons **notre énergie et nos savoir-faire aux côtés des hommes pour aider à leur réussite**



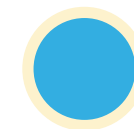
Notre Valeur Ajoutée



Accélérateur
de Réflexion



Accélérateur
de Décision



Accélérateur
de Déploiement

Nos Activités

Le Projet de développement commercial de l'entreprise au cœur de notre expertise

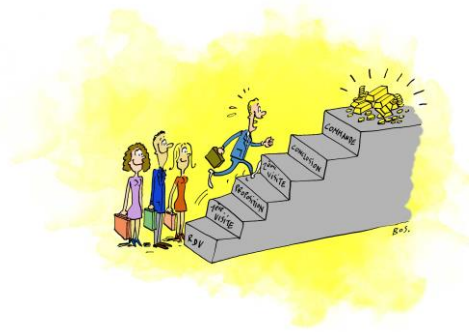
Synthèse de l'analyse commerciale
Formulation du Projet d'entreprise
Construction de la démarche et des outils de pilotage
Coordination du déploiement

COGITER



Animation de convention
Formation inter et intra entreprises
Accompagnement individuel
Ingénierie pédagogique

METTRE EN MOUVEMENT



Méthodologie d'évaluation
Recrutement
Identification de potentiel
Définition d'un référentiel de compétences

DÉCELER



Analyse et diagnostic du positionnement client
Plan d'actions et outils de communication externe
Solutions de communication interne

FAIRE BRILLER

