



## Piloter et développer les comptes stratégiques pour son entreprise

### Objectifs :

- Appréhender un environnement complexe
- Définir la stratégie commerciale et organiser l'activité
- Négocier avec les comptes clés
- Entretenir la relation et fidéliser

### Public :

- Responsables commerciaux
- Managers commerciaux
- Responsables grands comptes

**Pré-requis :** Maîtriser les techniques de vente et être en contact avec des comptes clés/ stratégiques

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référént handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site [CCI Formation 49](#) .

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

### Compétences visées :

- Définir une stratégie de développement commercial
- Maîtriser les négociations complexes

### Points forts :

#### Indicateurs de satisfaction et de performance :

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées.

Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur [notre page CCI Formation Continue](#).

### Modalités pédagogiques :

#### Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, exercices d'application, d'ateliers de travail.

#### Equipement matériel :

La CCI de Maine et Loire vous accueille en proximité dans ses 3 établissements de Formation à Angers, Cholet et Saumur. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web [CCI Formation 49](#), nos trois campus, ateliers techniques, laboratoires

#### Equipe pédagogique :

Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise

## INFORMATION

2 jours (14 H)

€ Sur devis - nous consulter

**Session(s) à Angers, Cholet, Saumur**

- Nous consulter



dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

### **Validation / Certification :**

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

**Programme :****1. CONNAÎTRE L'ORGANISATION ET SES ENJEUX**

- Comprendre l'environnement et le processus de décision
- Connaître le rôle et les missions de ses interlocuteurs
- Adopter la posture pour appréhender une vision globale

**2. DÉFINIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT**

- Collecter les informations stratégiques
- Mettre en œuvre une stratégie d'influence
- Faire le diagnostic interne et externe

**3. CONSTRUIRE UNE OFFRE DE VALEUR SUR MESURE ET CIBLER SES ACTIONS**

- Comprendre la chaîne de valeur du client
- Détecter les problématiques et leurs conséquences
- Élaborer ses actions de développement

**4. SE PRÉPARER A LA NÉGOCIATION EN VENTE COMPLEXE**

- Connaître ses marges de manœuvre, et anticiper les contreparties
- Gérer le rapport de force
- Sélectionner ses arguments et valoriser son offre

**5. DÉPLOYER SON CAPITAL RELATIONNEL ET SON IMPACT SUR LE COMPTE**

- Permettre la réalisation et l'atteinte des objectifs du contrat
- Adapter son comportement et développer son relationnel
- Évoluer d'une relation client/fournisseur vers une relation partenaire.