



La gestion des grands comptes

Mercuri International

Programme

La gestion des grands comptes

Ce programme vise à vous guider en tant que commercial dans la gestion des clients stratégiques, également appelés grands comptes. Ce parcours vous permet de mettre en place une stratégie centrée sur le client, non seulement pour sécuriser l'activité existante, mais aussi pour développer de nouvelles opportunités commerciales excitantes avec ce client.

Population ciblée

Responsables de comptes qui pourraient bénéficier d'un guide structuré pour les aider à gérer un client stratégique.

Durée

Contenu digital: 4h30

Format du parcours

100 % digital ou en combinaison avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables, scénarios gamifiés et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Tous les supports sont compatibles avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

- **Obtenir des informations sur le compte**
Apprenez à recueillir des informations sur le compte pour obtenir des insights et analyser les données concernant le marché du client, sa situation concurrentielle, ses objectifs et ses besoins.
- **Définir des objectifs et une stratégie**
Découvrez la manière la plus efficace de remplir votre plan de compte et de créer une stratégie cohérente et durable pour les grands comptes
- **Gérer les relations**
Assurez un engagement constant et significative avec les personnes ayant le pouvoir de prendre des décisions au sein du compte
- **Identifier et générer des opportunités**
Reconnaissez et évaluez de nouvelles opportunités avec le grand compte et développez la meilleure stratégie pour positionner votre solution
- **Développer et offrir de la valeur**
Construisez une proposition de valeur percutante qui répond aux besoins du client et présentez-la sous forme de message engageant
- **Revoir et adapter**
Comprenez l'importance de cette dernière étape: mettez à jour le plan de compte avec des informations utiles et les meilleures pratiques recueillies au cours du cycle

Aperçu du programme

1

Introduction

- Pourquoi avons-nous besoin du KAM?
- Réussir dans la gestion des grands comptes

2

Obtenir des informations sur le compte – analyse client

- L'importance de l'analyse
- Réaliser une analyse de compte
- Analyse des zones blanches
- Comment rendre votre Valeur tangible

3

Obtenir des informations sur le compte – analyse des relations

- Alignement des contacts
- Critères de stabilité

4

Définir des objectifs et une stratégie

- Fixer des objectifs et une stratégie
- Objectifs SMART – un guide
- Pourquoi le “plan d'affaires de compte”?
- Le modèle ABP

5

Gérer les relations

- Préparer une déclaration de positionnement percutante
- Se connecter avec le DMU

6

Identifier et générer des opportunités

- Assessing the opportunity
- Solution strategy
- How to turn down an opportunity

7

Développer et offrir de la valeur

- La puissance de la valeur
- Développer une proposition de valeur
- Utiliser le storytelling pour engager votre audience

8

Analyser les opportunités et préparer les cas

- Conclusion du parcours

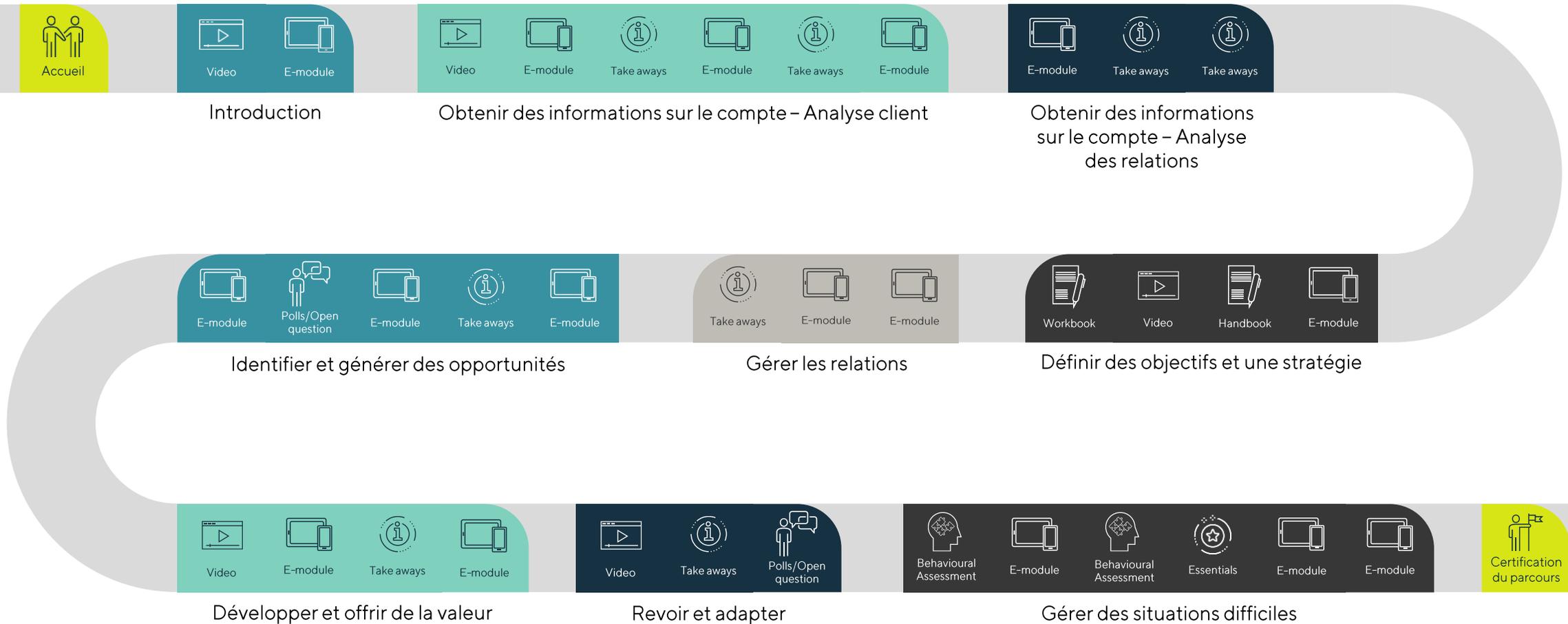
9

Gérer des situations difficiles

- Comprendre les types de personnalités
- Gérer une communication difficile
- La méthode DESC

Parcours d'apprentissage

 Également disponible en combinant avec les sessions en présentiels ou en classe virtuelle





Grow your people
Grow your business