

Développement et Déploiement d’une Stratégie Grand Compte

Lien :
https://innov-maroc.com/formation/developpement-et-deploiement-dune-strategie-grand-compte

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MRL20

CATÉGORIE
Management Stratégique et Organisation

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Définir votre stratégie grands comptes
- Comprendre les circuits de décision
- Elaborer un plan d'action grand compte
- Mener les actions sur le grand compte
- Mettre en place des indicateurs de suivi de la performance

POUR QUI ?

- Responsables marketing et Responsables commerciaux
- Chef de produit, chef de marché, Chef des Ventes
- Responsable d'entreprise

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Définir votre stratégie grands comptes

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte
- Définition des grands comptes
- Caractéristiques communes
- Etre commercial grand compte
- Qualités intrinsèques et principales caractéristiques
- Démarche et rôle spécifique
- Dresser la cartographie du compte
- Identifier les informations utiles à recueillir
- Optimiser la relation avec ses partenaires
- Cerner ses principaux compétiteurs
- Identifier vos cibles
- Evaluer le potentiel du compte
- Identifier les " comptes vedettes "
- Travaux Pratiques : Etablir la cartographie d'un compte à partir d'informations données

2 / Comprendre les circuits de décision

- Identifier vos interlocuteurs clés (acteurs apparents et invisibles
- Comprendre leurs motivations d'achatCerner les besoins spécifiques de l'entreprise
- Distinguer les deux types de besoins individuels
- Utiliser les déclencheurs d'achat
- Identifier leur rôle D52et leur sphère de pouvoir

INNOV MAROC

- Répertorier la situation des acteurs en présence
- Connaître le type de pouvoir dont ils disposent
- Appréhender leur comportement vis-à-vis de l'offre

3 / Elaborer un plan d'action grand compte

- Rédiger une fiche d'analyse du compte
- Recueillir et regrouper les informations pertinentes
- Présenter la fiche d'analyse de compte
- Construire un plan d'action
- Définir la stratégie de pénétration du compte
- Préparer les entretiens
- Connaître les éléments pouvant entraver vos actions
- Contourner les difficultés
- Mener les actions sur le grand compte

4 / S'appuyer sur ses alliés

- Faire du lobbying sur le compte
- Définir des signaux d'alerte
- Rechercher et valider les informations

5 / Mettre en place des indicateurs de suivi de la performance

- Mesurer l'activité commerciale
- Mesurer la probabilité de réussite d'une affaire

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés