
Programme de Formation

Formation Vente Complexe Grands Comptes - Cycles Vente Longs

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Profils concernés :
Commerciaux sédentaires et terrain, technico-commerciaux, responsables de comptes, business developers, directeurs commerciaux, entrepreneurs, toute personne en contact avec des clients.
Cette formation s'adresse à vous si :

- Vous souhaitez améliorer vos techniques de vente
- Vous devez développer un nouveau portefeuille clients
- Vous voulez professionnaliser votre approche commerciale
- Vous gérez des négociations complexes



Objectifs pédagogiques

- Identifier les applications concrètes de l'IA dans son domaine
- Maîtriser les outils d'IA adaptés à ses besoins
- Créer des prompts spécifiques à son contexte
- Automatiser les tâches répétitives
- Mesurer les gains de productivité



Description

Module 1 : Les spécificités de la vente complexe

Durée : 4h

Objectif opérationnel : Comprendre les enjeux de la vente aux grands comptes.

Contenu :

- Vente simple vs vente complexe : différences clés
- Les caractéristiques des cycles de vente longs
- La multiplicité des interlocuteurs et décideurs
- Cartographier le compte : organigramme, enjeux, historique
- Les attentes des grands comptes vis-à-vis de leurs fournisseurs

Mise en pratique : Cartographie d'un compte stratégique
Livrable : Template de cartographie grand compte

Module 2 : Piloter le cycle de vente complexe

Durée : 4h

Objectif opérationnel : Maîtriser les étapes et outils de la vente grands comptes.



Contenu :

- Les étapes du cycle de vente B2B complexe
- Identifier les décideurs et influenceurs (GRID)
- Construire son plan de compte
- La proposition de valeur différenciante
- Présenter une offre à un comité de direction

Mise en pratique :Élaboration d'un plan de compte de compte stratégique
Livrable :Plan de compte grand compte

Module 3 : Négocier avec les grands comptes

Durée : 3h

Objectif opérationnel :Mener des négociations équilibrées avec les acheteurs professionnels.

Contenu :

- Les tactiques des acheteurs grands comptes
- Préparer sa négociation : objectifs, marges de manœuvre
- Défendre sa valeur face à la pression sur les prix
- Négocier les conditions commerciales
- Conclure et formaliser l'accord

Mise en pratique :Simulation de négociation avec un acheteur grand compte
Livrable :Guide de négociation grands comptes

Module 4 : Développer et fidéliser le compte

Durée : 3h

Objectif opérationnel :Construire une relation durable et développer le chiffre d'affaires.

Contenu :

- Le Key Account Management : principes et pratiques
- Construire une relation de partenariat
- Identifier les opportunités de développement
- Coordonner les équipes internes autour du compte
- Plan d'action : exceller en vente grands comptes

Mise en pratique :Construction du plan de développement d'un compte
Livrable :Plan de développement grand compte

Module 5 : Négociation et closing grands comptes

Durée : 4h

Objectif opérationnel :À l'issue de ce module, vous maîtriserez les techniques de négociation en environnement complexe.

Contenu :

- Cartographie des parties prenantes et jeux d'influence
- Stratégies de négociation multi-interlocuteurs
- Gestion des processus d'achat complexes
- Répondre aux appels d'offres
- Techniques de closing en vente complexe
- Fidélisation et développement du compte

Mise en pratique :Simulation de négociation grand compte avec comité de décision
Livrable :Plan de compte et stratégie de closing

Module 6 : Négociation et closing grands comptes

Durée : 3h

Objectif opérationnel : À l'issue de ce module, vous maîtriserez les techniques de négociation en environnement complexe.

Contenu :

- Cartographie des parties prenantes et jeux d'influence
- Stratégies de négociation multi-interlocuteurs
- Gestion des processus d'achat complexes
- Répondre aux appels d'offres
- Techniques de closing en vente complexe
- Fidélisation et développement du compte

Mise en pratique : Simulation de négociation grand compte avec comité de décision

Livrable : Plan de compte et stratégie de closing



Prérequis

Exercer ou accéder à une fonction commerciale ou en relation client.



Modalités pédagogiques

Formation pratique avec utilisation des outils IA en temps réel. Création d'une bibliothèque de prompts personnalisée. Travail sur les cas d'usage des participants.



Moyens et supports pédagogiques

Salle de formation équipée. Support de cours. Matériel pédagogique adapté.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Évaluation des acquis (exercices, quiz)
- Mise en situation pratique
- Évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation



Informations sur l'admission

Inscription jusqu'à 14 jours avant le début. Délai : 2 à 4 semaines.



Informations sur l'accessibilité

Formation accessible aux PSH. Contact référent handicap : referent.handicap@akademiaformation.com