

Formation : Gérer les grands comptes

Bâissez des relations stratégiques pour consolider vos comptes clés

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ATG

Prix : 1470 € H.T.

★★★★☆ 4,6 / 5

ActionCo

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

À l'issue de la formation, vous serez capable de comprendre les attentes d'un client grand compte. Entre préparation des négociations et définition des indicateurs de pilotage, vous serez en mesure de formaliser un plan d'action individuel qui favorisera efficacité et précision dans la gestion de vos grands comptes.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les spécificités et les enjeux d'un grand compte
- ✓ Comprendre le fonctionnement et les attentes d'un service achats
- ✓ Développer et fidéliser un grand compte
- ✓ Négocier avec un grand compte et un service achats
- ✓ Suivre son grand compte

Public concerné

Commerciaux, consultants, chargés de relation clients grands comptes.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

PARTICIPANTS

Commerciaux, consultants, chargés de relation clients grands comptes.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Cette formation interactive s'appuie sur des exercices et l'élaboration d'un plan d'action individuel établi sur des situations et des études de cas.

Méthodes pédagogiques

En complément de cette formation, ORSYS met à disposition des adhérents Atlas des modules de mobile learning. Ils seront disponibles 7 jours avant la formation et pendant 30 jours après la formation.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre le fonctionnement d'un grand compte

- Comprendre les spécificités d'un grand compte.
- Identifier les axes stratégiques du grand compte.
- Établir la cartographie d'un grand compte.
- Identifier les acteurs clé du grand compte.

Exercice

Les participants, à partir d'un grand compte issu de leur portefeuille client, établissent la liste des acteurs clés et commencent la rédaction de leur plan d'action commercial.

2 Comprendre les circuits de décision d'un grand compte

- Identifier les différents circuits de décision.
- Mesurer le pouvoir des acheteurs.
- Identifier avec précision le rôle, le pouvoir, la position interne, l'influence de chaque acteur clé.

Exercice

Les participants, à partir d'un grand compte issu de leur portefeuille client, complètent la cartographie du compte et implémentent leur plan d'action commercial.

3 Préparer les futures négociations

- Faire du lobbying sur le compte et favoriser l'émergence d'un sponsor.
- Savoir valider une information pour l'utiliser en toute sécurité.
- Comprendre les 7 leviers de la négociation, les mesurer.
- Rechercher la "douleur" et la valoriser.
- Influencer le choix des critères de décision.
- Développer une stratégie d'influence : comment, par quels moyens.
- Identifier les objections potentielles.

Exercice

Les participants, à partir d'un grand compte de leur portefeuille, identifient les critères de décision, mesurent les 7 leviers de la négociation et élaborent un diagnostic de leur capacité d'influence.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Négocier avec un grand compte

- S'assurer de sa MESORE (MEilleure SOLution de REpli).
- Identifier le coût du changement.
- Dresser la matrice des acteurs du changement.

Exercice

Les participants, à partir d'un grand compte de leur portefeuille, cherchent à établir le coût du changement pour le client. Ils implémentent leur plan d'action commerciale.

5 Définir les indicateurs de suivi et piloter son grand compte

- Établir son "milestone" et en définir étapes et livrables.
- Comprendre la notion de "potentialité" d'un grand compte.
- Mesurer la probabilité de réussite d'une affaire sur un grand compte, à partir d'éléments factuels et objectifs.

Exercice

Les participants identifient les éléments concourant à mesurer le potentiel d'un grand compte selon les spécificités de leurs offres. Ils identifient quelques critères de qualité permettant de mesurer la probabilité de réussite d'une affaire et les appliquent sur une affaire en cours.

6 Formaliser un plan d'action individuel

- Implémentation d'un plan d'action.
- Définition de la chronologie des actions à mener, détermination des responsables.

Travaux pratiques

Finalisation et formalisation du PAC (plan d'action commercial).

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 26 mars, 4 juin, 17 sep., 19 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 mars, 4 juin, 17 sep., 19 nov.