



INTRA : 4 400 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V007



PUBLIC CIBLE

- Key Account Manager



DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Etre perçu comme un partenaire légitime et développer des relations durables
- Développer des relations durables.
- Renforcer sa crédibilité et son impact.
- Mesurer la satisfaction de ses clients
- Augmenter son efficacité commerciale.



PRÉREQUIS

- Avoir suivi la formation maîtriser les éléments de la vente stratégique est un plus

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Le plan d'action commerciales locales**
 - Vision stratégique
 - Vision portefeuille
 - Vision compte
- **Le plan de développement commercial**
 - Définition
 - Méthodologie
 - Le pitch
- **La cartographie des interlocuteurs**
 - Les rôles, la position et le poids dans le processus de décision
 - Les stratégies gagnantes
- **Accéder à des interlocuteurs de haut niveau**
 - La stratégie
 - Les attentes
- **Piloter ses opportunités**
 - la méthode MEDDIC
 - La méthode MEDDPIC
- **L'intelligence émotionnelle**
 - Définition
 - Description des émotions
 - Les différentes composantes
- **La proposition commerciale/Appel d'offre**
 - La structure de la proposition commerciale
 - La conception et la mise en forme
- **La soutenance commerciale**
 - La phase de préparation
 - Le jour de la soutenance
 - A l'issue de la soutenance
- **La négociation commerciale**
 - Les 4 attitudes possibles
 - La préparation
 - Les différents types de négociation
 - Les attitudes possibles des acheteurs
 - Les différentes techniques
 - Les comportements gagnants
- **Cooptation – recommandation commerciale**
 - Définition et astuces



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes
- Séquences d'entraînement intensif et de mise en situation
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en efficacité et performance commerciales

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : 9
- Taux d'assiduité : 100%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 98%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>