



## STRATÉGIE D'APPROCHE GRAND COMPTE

**Objectifs : Maitriser les spécificités de la démarche commerciale auprès des comptes clés**

- 1- Préparer une stratégie d'approche compte
- 2- Réaliser l'analyse des forces et faiblesses, opportunités, menaces
- 3- Diagnostiquer les jeux d'acteurs pour développer sa stratégie
- 4- Mettre en place le plan d'actions

**Public concerné :**

Commerciaux, managers, toute personne en relation avec le client grand compte

**Pré-Requis**

Avoir acquis les comportements et les techniques de communication sur les fondamentaux de la vente

**Programme :**

**Premier thème : Découvrir le contexte du compte clé**

- 1- Préparer une grille de questionnement, lister les informations à recueillir
- 2- Clarifier les facteurs d'influence internes, les facteurs d'influence externes
- 3- Identifier les acteurs clés, mettre en place son réseau relationnel
- 4- Définir l'organigramme hiérarchique

**Deuxième thème : Clarifier les besoins les enjeux, les rôles, les styles de pouvoir**

- 1- Identifier les besoins et enjeux professionnels et personnels des acteurs clés
- 2- Identifier les arguments et les actions clés pour y répondre
- 3- Préciser le type de relation de chaque interlocuteur (partenaire, fournisseur, tiers, ..) et les jeux d'acteurs en fonction de deux axes : l'enjeu et la marge de manœuvre
- 4- Connaître les différents types de pouvoir pour affiner la connaissance de l'interlocuteur
- 5- Confronter l'organigramme hiérarchique apparent au circuit de décision caché

**Troisième thème : Réaliser l'analyse diagnostic, préparer sa stratégie**

- 1- La matrice SWOT (force faiblesses, opportunités, menaces)
- 2- Analyser son positionnement au regard de la matrice et des concurrents identifiés
- 3- Préparer son argumentation et sa stratégie en 4 axes : maximiser ses points forts, développer les opportunités, réduire les menaces, minimiser les faiblesses

**Quatrième thème : Déterminer son plan d'actions**

- 1- Co construire des objectifs spécifiques , garantissant une réussite mutuelle
- 2- Etablir le plan d'action et les étapes clés
- 3- Clarifier les livrables et les engagements réciproques à chaque étape

- **Conclusion : Mon plan de progrès personnel**

**Méthodes d'intervention :**

- L'ensemble du programme s'appuiera sur l'analyse et le développement d'un cas client
- Transfert des acquis sur des études de cas client des participants

**Durée : 2 jours**

**Contact :** Catherine Pellé 06 60 47 14 64 – [c.pelle@catherine-pelle-consultant.fr](mailto:c.pelle@catherine-pelle-consultant.fr)