



Développement et Déploiement d'une Stratégie Grand Compte

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

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MRL20

 CATÉGORIE
**Management
Stratégique et
Organisation**

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

Maroc Performance



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
- 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

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

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 22/10/2026 — Réf : MRL20
Maroc Performance — Tous droits réservés