

Perfectionnement Vendre et Négocier avec les Grands Comptes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/perfectionnement-vendre-et-negocier-avec-les-grands-comptes

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC313

CATÉGORIE
Vente aux Grands Comptes, Vente aux Magasins et SAV

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Négocier en préservant sa rentabilité
- Mettre en place un plan stratégique global
- Développer des tactiques gagnantes en impliquant acteurs internes et externes
- Négocier des accords commerciaux profitables et qui génèrent de la fidélité client

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsable Grands Comptes
- ✔ Responsable de vente aux Grands Comptes
- ✔ Commercial chargé d'acquérir et de développer des Grands Comptes
- ✔ Chef des ventes
- ✔ Responsable commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fixer le cadre de la négociation commerciale avec un grand compte

- Cerner toutes les situations de négociation face à un grand compte
- Identifier les curseurs du pouvoir dans la négociation
- Équilibrer le rapport de forces commercial - grand compte

2 / Mener sa négociation jusqu'à la conclusion

- Se préparer, établir son offre : objectif, plancher, zone non négociable
- Ajuster son positionnement tactique : niveau d'exigence initiale, pivots, axes de repli
- Anticiper et traiter les demandes de concessions : "la matrice des contreparties"
- Verrouiller pour aboutir à une conclusion profitable

3 / S'affirmer dans les négociations difficiles

- Faire face aux pressions et aux pièges : les outils tactiques à maîtriser pour les déjouer
- Gérer les situations de conflit grâce aux techniques d'assertivité : principes clés, erreurs à éviter
- Présenter son offre à un groupe de décisionnaires

Maroc Performance

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

10 au 11 Déc. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance — Tous droits réservés