



## Maîtriser la vente complexe

---

Les participants pourront comprendre les enjeux d'un projet grand compte et construire un plan de compte

Cette formation met l'accent sur l'approche de la vente en environnement complexe (grands comptes)

**DURÉE**

**2J**  
Prés. ou Dist.

**TARIF**

**3800 € HT**  
en intra

**CONTACT**

---

Alexandra NELKEN  
Email : [anelken@exalt-you.com](mailto:anelken@exalt-you.com)  
Tel : 06 03 84 15 60

## Vente complexe

### Approche grands comptes

#### PUBLIC

- Fonctions commerciale ayant des clients grands comptes

#### OBJECTIFS

- Maîtriser le cycle de vente et d'achat d'un projet
- Savoir identifier la maturité d'un projet
- Rédiger un plan de compte

#### PÉDAGOGIE

- 40% théorie, 60% pratique

#### POINTS FORTS

- Formation individualisée
- Vision méthodologique et structurante
- Nombreuses mises en situation

#### PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi le module sur les "Techniques de vente - Fondamentaux"

#### INTERVENANT

- Formateur spécialisé en techniques de vente et coach commercial

**PROGRAMME DÉTAILLÉ PAGE SUIVANTE**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Formation intégrant beaucoup de training et mises en situation



### JOUR 1

#### Préparation

- Préparation d'un entretien de vente conseil à l'aide du document « le contexte, les enjeux, les besoins explicites et implicites »
- Création du baromètre de la motivation /client
- Identification de la maturité du projet et des besoins court/moyen et long terme
- Anticipation de l'étape de vente d'un projet grand compte dans le cycle de vente

#### Les techniques de pénétration de Grands Comptes

- Les techniques de lobbying opérationnel
- Les jeux de pouvoir et d'influence
- La mise en place de stratégies relationnelles

### JOUR 2

#### Les techniques de développement de Grands Comptes

- La grille d'évaluation du degré de confiance
- La cartographie des acteurs du compte client
- La différence entre le cycle de vente et le cycle d'achat

#### Cas d'étude

- Identifier le compte client en fonction du cycle d'achat
- Valider les feux rouges, verts et orange correspondant aux obstacles/freins potentiels du client

## MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

EXALT-YOU utilise, dans le cadre de ses formations et accompagnements, deux LEP (Learning Experience Platforms) : Klaxoon® et Praditus®, offrant une approche multi-modale d'apprentissage et d'animation. Ces outils permettent de réaliser le suivi des participants et d'alterner phases de présentiel et de distanciel tout en préservant un maximum d'interactivité.

### Présentiel ludique et interactif

Formations ludiques et interactives basées sur des ateliers collaboratifs, mises en situation, jeux, travaux en sous-groupes, etc.

Nos apports formatifs se font via la facilitation d'ateliers participatifs et d'exercices d'application. Cela vous rend acteurs de votre formation et permet une appropriation et une transposition plus fortes et plus rapides dans votre quotidien professionnel.

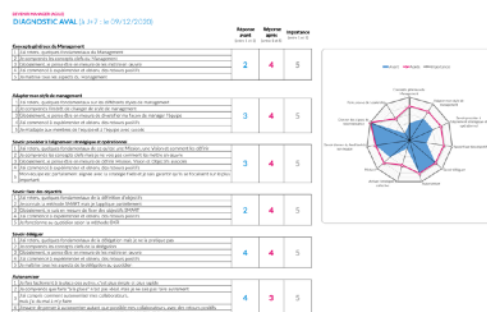


### Distanciel outillé et "à la carte"

- Entretiens amont & aval en visio ou téléphone pour clarifier vos attentes et objectifs professionnels
- Ateliers formatifs en visio
- Ateliers collaboratifs (Klaxoon®)
- Capsules de contenu (Klaxoon® et/ou Praditus®) pour de l'apprentissage en continu sur Desktop et Mobile (e-learning et micro-learning) en fonction de vos objectifs de développement

### Évaluation et suivi des compétences

- En début de dispositif, évaluez l'importance pour vous des thématiques prévues, ainsi que votre niveau de maturité, au moyen d'un questionnaire de positionnement.
- En fin de dispositif, vous évaluez et nous validons l'acquisition des compétences et connaissances, via un questionnaire et un contrôle continu.



RETROUVEZ-NOUS SUR [WWW.EXALT-YOU.COM](http://WWW.EXALT-YOU.COM)