



OFFRE DE FORMATION

Besoin de mettre à jour vos connaissances ?

La formation «Séduire et Convaincre un Grand Compte» vous permet d'apprendre en une journée les techniques pour élaborer une stratégie Grands Comptes et de la décliner en plans d'actions efficaces.

Vos enjeux de croissance :

- Détecter vos opportunités commerciales avec les grands donneurs d'ordre,
- Aborder efficacement les grandes entreprises pour accéder au référencement et au contrat,
- Adopter une stratégie gagnante en découvrant les différents angles d'approche d'un grand compte.

Notre engagement : au terme de cette formation, vous disposerez :



Des clés d'acquisition du niveau d'expertise et de compétence attendues par les grands comptes de manière à créer une véritable équipe tant sur le marché national qu'à l'international.



Des outils opérationnels qui vous permettront de construire une relation solide et d'identifier des opportunités collaboratives avec les grands donneurs d'ordre.



Une méthode de travail qui vous permettra de saisir toutes les opportunités d'affaires que peuvent offrir les grands comptes : contrats récurrents, innovation ouverte, international...

Contenu de la formation : une journée d'apprentissage et d'échange articulée en 3 étapes :

La relation Grandes Entreprises / Start Up, PME PMI, ETI :

- ✓ Qu'est-ce qu'un Grand Compte ?
- ✓ Quelles sont ses attentes à l'égard des Start Up, PME PMI, ETI ?
- ✓ Quelles sont les grandes composantes de sa stratégie d'achat ?

Bâtir un partenariat efficace et durable avec un Grand Compte :

- ✓ Analyser ses forces et faiblesses pour en faire ressortir ses points forts et ses axes différenciants,
- ✓ Construire une offre différenciée, la valoriser et la rendre attractive pour un Grand Compte.

Stratégie et Plans d'Actions :

- ✓ Comment construire une stratégie pertinente et efficace et la décliner en plans d'actions ?

Notre approche pédagogique :

Le format :

- ✓ Une journée intensive alliant contenu, cas pratiques, témoignages et mises en situation,
- ✓ Une expérience de proximité ancrée dans la réalité des territoires : 8 sessions annuelles organisées en région,
- ✓ Un moment privilégié d'apprentissage et d'échanges avec une dizaine de participants par session.

Les participants :

Dirigeants, Cadres Dirigeants et membres des Comités de Direction de Start-UP, PME PMI ou ETI.

Les plus de la formation :

- ✓ Une formation dispensée par des professionnels de la gestion et de la relation avec des Grands Comptes exerçant ou ayant exercé des fonctions opérationnelles en ETI, PME PMI ou Start-UP,
- ✓ Des mises en pratique immédiates par l'utilisation d'outils spécifiques,
- ✓ L'alternance des apports fondamentaux et des retours d'expérience de praticiens,
- ✓ Le regard d'un expert en temps réel.



pactepme

Contact :

Benoît Le Gall
07 60 65 11 13
legall@pactepme.org
<https://pactepme.org/>