

FORMATION - PARTAGE D'EXPERIENCE

PROGRAMME

RÉUSSIR SES MISSIONS DE MANAGER COMMERCIAL
THEME

**PASSER AU NIVEAU SUPÉRIEUR ET PROSPECTER
EN BtoB LES EXECUTIVES**

Animateur principal
Ayao Philippe AWAGA
Consultant Formateur Certifié HEC Paris
Stratégie d'entreprise
Planification Stratégique
Développement commercial
Organisation d'entreprise
Pilotage et Gestion de projet
Leadership et Management des organisations

Août 2024

CONTEXTE

Il est de plus en plus rare d'avoir affaire à un seul décideur dans un processus de vente. D'après une étude récente, le nombre de personnes impliquées dans une décision d'achat a été multiplié par 5 depuis 2001. La pression sur les objectifs, la réduction des moyens, la complexité croissante des problèmes à résoudre augmentent les enjeux de l'achat. En conséquence, les responsabilités sont réparties sur plusieurs personnes, le décideur est de plus en plus difficile à identifier et les circuits de décision sont plus longs.

Confrontées à des transformations dans leurs secteurs, impulsées par les nouvelles réalités géopolitiques, sécuritaires et digitales, les entreprises qui opèrent dans des marchés BtoB sont amenées à redéfinir leurs stratégies et politiques commerciales et repenser leurs propositions de valeurs.

De ce fait, la capacité à identifier qui, au sein de leur portefeuille de clients, sont les acteurs les plus stratégiques et développer avec eux un business pérenne et profitable est un pilier clé de leur réussite.

Vous disposez d'une bonne culture commerciale et souhaitez approfondir vos connaissances en matière de techniques avancées ? Vous voulez connaître quels outils déployer concrètement pour toucher plus de dirigeants grands comptes et **améliorer les performances de votre entreprise ?**

Que vous soyez cadre supérieur commercial, middle manager commercial, commercial confirmé ou cadre dirigeant, avec le programme **RÉUSSIR SES MISSIONS DE MANAGER COMMERCIAL**, disposez des outils et ouvertures nécessaires pour réussir à vendre et fidéliser un groupe de décideurs.

A travers cette séance d'une journée, profitez de l'expérience de la certification HEC Paris, du principal consultant-formateur, et apprenez à formuler, partager et **mettre en oeuvre des routines efficaces** pour améliorer vos performances.

Co-développée par le Cabinet Synergie, Synergie Global Institute (Son centre d'études) et **Concilium Formation & Conseil**, cette formation est animée par un consultant formateur de 18 ans d'expérience, qui vous fera bénéficier d'une pédagogie unique alliant clarification de concepts, mise en situation, échanges interactifs et cas pratiques.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Ce partage d'expérience aidera les managers commerciaux et dirigeants d'entreprises à s'outiller pour exceller dans l'approche commerciale avec les grands comptes.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

Les participants seront capables de :

- Identifier leurs clients stratégiques, décrypter leurs organisations et enjeux
- Développer leur réflexion commerciale orientée BtoB
- Structurer leur proposition de valeur et politique commerciale adaptée aux grands comptes
- Développer leur réseau BtoB et construire avec les acteurs une relation pérenne et fructueuse
- Engager leur équipe interne dans la mise en oeuvre de leur feuille de route d'action commercial BtoB

PUBLIC CIBLE

- Managers commerciaux
- Middle managers commerciaux
- Chefs d'équipes commerciales
- Commerciaux confirmés
- Dirigeants d'entreprise

PROGRAMME

Matinée	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepts BtoB, Executives, grands comptes 2. Les rôles et missions du responsable grands comptes : mettre en place les relations avec un grand compte 3. Organiser l'équipe grands comptes 4. Analyser l'environnement du grand compte et des groupes de décision 5. Maîtriser les processus de décision 6. Concevoir l'offre écrite
Après midi	<ol style="list-style-type: none"> 7. Organiser la prospection, la gestion des données 8. Comment se distinguer de ses concurrents ? 9. Garder et innover sa stratégie d'influence 10. Bonus : Comment s'armer quelle que soit sa taille et quelles sont les règles pour travailler avec eux et comment les fidéliser ?

PROGRAMME DETAILLE

1. Concepts BtoB, Executives, grands comptes
 - Quelques définitions
 - Pourquoi l'approche grands comptes ?
 - Les particularités du grand compte en Afrique et au Togo
2. Les rôles et missions du responsable grands comptes : mettre en place les relations avec un grand compte
 - Définition de la fonction
 - Qualités du responsable grands comptes
 - Compétences du responsable grands comptes
3. Organiser l'équipe grands comptes
 - Fonction commerciale

- Ressources internes (Back Office et front Office)
- Organisation interne
- 4. Analyser l'environnement du grand compte et des groupes de décision
 - Enjeux financiers et non financiers
 - Externalisation
 - Analyse du contexte externe du grand compte
 - Appréhension de la stratégie du grand compte
 - Organisation du grand compte
 - Les différents métiers du grand compte
 - Analyse des groupes de décision
- 5. Maîtriser les processus de décision
 - Positionner ses interlocuteurs dans le grand compte
 - Identifier le pouvoir de son interlocuteur au sein du grand compte
 - Identifier les modes de communication
 - Suivre l'évolution de la relation
- 6. Concevoir l'offre écrite
 - Valoriser l'essentiel de la proposition commerciale
 - Méthodologie et conseils
- 7. Organiser la prospection, la gestion des données
 - Quelques idées préconçues sur la vente aux grands comptes
 - Les réseaux physiques
- 8. Préparer et exécuter la démonstration et la soutenance en comité
 - Valoriser la qualité de l'offre
 - Préalable
 - Préparation
 - Soutenance
- 9. Comment se distinguer de ses concurrents ?
 - Création de valeur
 - Coopération
 - Communication
- 10. Garder et innover sa stratégie d'influence
 - Mobiliser ses alliés
 - Construire la confiance structurelle
- 11. Bonus : Comment s'armer quelle que soit sa taille et quelles sont les règles pour travailler avec eux et comment les fidéliser ?
 - Construire un état d'esprit grands comptes
 - Fidélisation du client, un travail d'équipe
 - Contrôle de la satisfaction du client

OUTILS PROPOSÉS

- GRID
- VITO
- Process COM®

- DESC
- MAC
- TRIANGLE DE LA SYNERGIE

LIEU : Maison Bresillac

COÛT : 59 000 FCFA

DATE : Samedi 24 Août 2024

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Avec un contenu premium qualité, cette formation est fortement pensée pour être très pratique aux professionnels.

L'ensemble des aspects de la relation avec le grand compte est ainsi prévu dans cette formation appuyé par des exemples et des cas pratiques.

L'animateur partage 18 ans d'expérience à la fois comme un ancien directeur de développement d'une holding internationale société mère de 7 sociétés et consultant et dirigeant d'un Cabinet qui prospecte les grandes comptes et accompagne les managers commerciaux et ainsi que les dirigeants d'entreprises en quête de clients grands comptes.

Les participants bénéficient de l'expérience HEC Paris N°1 **MONDIAL DE LA FORMATION DES CADRES ET DIRIGEANTS**.

NB : HEC Paris Executive Education, leader dans la formation des cadres et dirigeants, est la première Business School à être classée n°1 mondial dans les trois catégories recensées par le classement du Financial Times.

METHODOLOGIE DE FORMATION

Une combinaison d'activités pratiques et de présentations interactives pour favoriser et optimiser l'apprentissage :

- Présentation dynamique et interactive
- Traitement des concepts clés de manières concises
- Présentation d'étude de cas avec analyses et recommandations
- Exemples issues de situations réelles sur la base d'évènements récents
- Travail individuel et de groupe permettant de mettre en pratiques les acquis reçus à chaud
- Discussion sur des situations réelles auxquelles font faces les participants et partages d'expériences

ANIMATEUR PRINCIPAL

AWAGA Ayao Philippe	Directeur Associé du cabinet SYNERGIE, consultant-formateur certifié HEC Paris en Stratégie et Management avec plus de 18 ans d'expérience dans le conseil et la formation.
---------------------	--

CHIFFRES CLES DU CABINET SYNERGIE

- Créé depuis 2008
- 10 Consultants
- Plus de 300 Projets réalisés
- 15 Etudes par an
- Plus de 15 formations par an
- Plus de 3 000 personnes formées
- 8 Partenaires internationaux
- 25 Consultants internationaux

A PROPOS DU CABINET SYNERGIE SUR LES FORMATIONS

Avec ses 16 années d'expériences, le Cabinet Synergie fournit des services de formation, des conférences et des publications aux entreprises togolaises et africaines. Son équipe d'experts seniors a formé à ce jour, des milliers de dirigeants et gestionnaires travaillant pour des sociétés togolaises et ouest-africaines.

REFERENCES RECENTES

<ul style="list-style-type: none"> • PPDU (CEDEAO) • BIDC • PORT AUTONOME DE LOME • MAIRIE DU GOLFE 1 • CAGECFI • HOPITAL BRAUN DE CINKASSE • ORDRE DES GEOMETRES DU TOGO • FAIEJ • GROUPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ET PETITES ET MOYENNES INDUSTRIES DU TOGO(GTPME/PMI) 	<ul style="list-style-type: none"> • LOMÉ BUSINESS SCHOOL • COMPASSION INTERNATIONAL TOGO • AKIRO SARL • ARUKA STUDIO • IMPRIMERIE LA BONNE SEMENCE • WORLD TRADE AGENCY • LABORATOIRE DE RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT (LRE) • PHIL'S (FINESS TEXTILE) • e-HUB • EMT
--	---

CONTACT

- 262 BKK, Bè Klikamé Lomé-Togo, 05 BP 757
- (+228) 93 05 53 53 / 96 05 53 53
- infos@cabinetsynergie.com
- www.cabinetsynergie.com

