

GESTION DE COMPTES

Qu'est-ce qu'un plan de compte ?

C'est l'outil de pilotage incontournable et complémentaire au CRM qui permet l'analyse et la compréhension approfondie des enjeux du client pour définir les objectifs et les stratégies sur ce compte.

Pourquoi est-il important pour les commerciaux ?

Le plan de compte est l'outil privilégié pour communiquer, informer, coordonner et animer les ressources internes de l'entreprise.

Prérequis : aucun.

Participants : Forces de Ventes, Avant-ventes, Directions commerciales, Directeurs de projets.

Durée proposée : 1 journée (7 heures) en présentiel par petit groupe de 4 participants.

Intervenant :


Patrice : Plus de 30 ans d'expérience de Directions Commerciales chez Casio, Pelikan, Parker ou encore Sharp dans les circuits BtoB et BtoC, de la grande distribution à la vente directe ou indirecte et à l'export. Son expertise du management opérationnel des forces de vente lui permet aujourd'hui de partager son savoir-faire en tant que formateur.


En amont de la formation :


Choisir un compte client qui sera travaillé pendant la formation.

Programme de la formation :

1. Présentation et attente des participants
2. Importance d'un plan de compte pour un responsable de clientèle.
3. Pourquoi un plan de compte ?

 *Exercice : les enjeux de mon client*

 *Exercice : situation de ma société vis-à-vis du client*

 *Exercice : l'écosystème de mon client et son SWOT*

4. Le tableau de bord opérationnel du Responsable clientèle
5. Qui est mon client ?

Exercice : matrice de contacts

6. Quelle stratégie pour ce client ? Faire vivre le plan de compte
7. Préparation et présentation individuelle d'un plan de compte
8. Debrief, Questions/Réponses

VISITEZ NOTRE SITE: WWW.E-BDA.COM

Ce qu'en pensent nos clients

« Merci encore Patrice pour cette journée riche en échanges et en compétences. »

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: caroline@e-bda.com

Nathalie CALIPARI

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: nathalie@e-bda.com