COMMERCIAL - VENTES

Comptes stratégiques : cartographier les décideurs, développer et sécuriser

Sur un compte majeur la commande ne se gagne plus en entretien. Elle se construit sur plusieurs mois avec des interlocuteurs qui changent des acheteurs qui centralisent et des équipes internes qu'il faut mobiliser sans autorité hiérarchique. Le responsable de compte passe son temps à traiter l'urgence et finit par perdre la vue d'ensemble. Cinquante-six heures consacrées au pilotage d'un portefeuille restreint de comptes stratégiques. Le parcours se concentre sur le plan de compte la cartographie des décideurs la création de valeur conjointe et l'animation des équipes projet. Le programme dédié aux grands comptes traite pour sa part la négociation annuelle et le référencement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
8 jours — 56 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 4 790 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables de comptes stratégiques ingénieurs d'affaires et commerciaux appelés à prendre en charge un portefeuille de clients majeurs.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Sélectionner les comptes qui justifient un traitement stratégique
- Cartographier les interlocuteurs et les circuits de décision d'un compte
- Construire un plan de compte assorti d'objectifs de développement
- Animer une équipe projet interne sans lien hiérarchique
- Conduire une revue d'activité avec le client et en tirer des actions
- Sécuriser la relation face à la concurrence et aux changements d'interlocuteurs

03 Programme détaillé

M1 Sélection et analyse des comptes

- Choisir où concentrer l'effort
- Critères de sélection d'un compte stratégique
- Analyse du potentiel et de la part de portefeuille détenue
- Compréhension du modèle économique et des enjeux du client
- Position de l'entreprise face aux concurrents référencés
- Segmentation du portefeuille et allocation du temps
- Atelier : Analyse d'un compte réel avec évaluation du potentiel et de la part détenue.

M2 Cartographie et influence

- Savoir qui décide vraiment
- Identification des rôles dans la décision
- Repérage des soutiens des opposants et des indifférents
- Stratégie d'accès aux niveaux de direction
- Gestion des changements d'interlocuteurs
- Développement d'un réseau de contacts sur plusieurs niveaux
- Cas pratique : Construction de la cartographie d'un compte puis choix des contacts à développer en priorité.

M3 Plan de compte et création de valeur

- Passer du volume au projet commun
- Structure d'un plan de compte et objectifs associés
- Identification des projets du client à moyen terme
- Construction d'offres conjointes et de preuves de valeur
- Chiffrage des gains apportés au client
- Feuille de route partagée avec le client
- Atelier : Rédaction du plan d'un compte réel avec ses jalons sur douze mois.

M4 Animation interne et relation client

- Mobiliser sans donner d'ordres
- Constitution de l'équipe projet autour du compte
- Coordination avec les fonctions techniques et le service client
- Gestion des engagements pris et des incidents
- Préparation et conduite des revues d'activité
- Remontée d'informations vers la direction commerciale
- Mise en situation : Conduite d'une revue d'activité annuelle avec un client mécontent d'un incident de livraison.

M5 Sécurisation et développement du compte

- Tenir la position dans le temps
- Anticipation des consultations et des remises en concurrence
- Défense de la valeur face à la pression sur les prix
- Mesure de la satisfaction et signaux de risque
- Extension vers de nouvelles entités ou de nouveaux pays
- Bilan annuel et objectifs de développement
- Cas pratique : Élaboration d'une stratégie de défense sur un compte menacé par un concurrent moins cher.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 4 790 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr