COMMERCIAL - VENTES

Grands comptes : cartographier les décideurs, construire le plan de compte et développer

Un grand compte n'est pas un gros client. Les décisions y circulent entre plusieurs sites plusieurs fonctions et un service achats qui centralise. Le commercial qui garde un interlocuteur unique découvre trop tard un appel d'offres déjà lancé ou un budget arbitré ailleurs. Ces 14 heures de formation donnent une méthode de travail sur les comptes stratégiques. Les participants cartographient les acteurs et les circuits de décision. Ils construisent un plan de compte qui relie les enjeux du client aux offres de leur entreprise et préparent la revue de compte interne qui engage les autres services.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € 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
Ingénieurs commerciaux responsables grands comptes et commerciaux confirmés amenés à suivre un portefeuille de comptes stratégiques.

PRÉREQUIS
Une première expérience de la vente en environnement professionnel.

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 :

- Cartographier les acteurs et les circuits de décision d'un compte stratégique
- Évaluer le potentiel d'un compte au-delà du chiffre d'affaires déjà réalisé
- Construire un plan de compte assorti d'objectifs et d'échéances
- Identifier les positions détenues par les concurrents chez le client
- Préparer une revue de compte mobilisant les fonctions internes concernées

03 Programme détaillé

M1 Anatomie d'un compte stratégique

- Ce qui distingue le grand compte du gros client
- Critères de sélection des comptes à traiter en grand compte
- Organisation d'achat centralisée et prescription locale
- Lecture des enjeux économiques du client
- Repérage des positions concurrentes en place
- À retenir : Un compte devient stratégique par son potentiel et son influence et non par son volume passé.

M2 Cartographie des acteurs

- Qui décide qui prescrit qui freine
- Identification des rôles dans le processus de décision
- Repérage des appuis et des opposants
- Construction de la carte de relation du compte
- Plan de couverture des interlocuteurs non rencontrés
- Atelier : Chaque participant cartographie un compte de son portefeuille et repère ses zones aveugles.

M3 Plan de compte

- Du diagnostic aux actions datées
- Formulation des objectifs de développement du compte
- Sélection des projets et des offres à pousser
- Définition des actions et de leurs échéances
- Indicateurs de suivi du plan
- Cas pratique : Les participants rédigent le plan d'un compte à partir d'un dossier client complet.

M4 Animation du compte dans la durée

- Faire vivre le plan avec l'interne et le client
- Préparation et conduite de la revue de compte interne
- Mobilisation des fonctions techniques et administratives
- Conduite de la revue d'activité avec le client
- Actualisation du plan après un événement majeur
- Mise en situation : Un participant conduit une revue de compte devant des représentants internes aux priorités divergentes.

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 1 490 € 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