COMMERCIAL - VENTES

Grands comptes : négocier les accords-cadres, piloter la marge et déployer

Face à un grand compte la relation se joue à deux niveaux. L'acheteur central négocie des conditions cadres et mesure chaque point de remise pendant que les sites ou les filiales achètent au quotidien. Le responsable grands comptes subit la pression tarifaire année après année et découvre que l'accord signé n'est pas appliqué sur le terrain. Cinquante-six heures centrées sur la négociation et le pilotage des accords. À la différence du parcours consacré aux comptes stratégiques qui porte sur le plan de compte et la création de valeur conjointe ce programme traite le référencement les conditions commerciales la défense de la marge et le déploiement de l'accord auprès du réseau interne.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
8 jours — 56 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 4 690 € 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 grands comptes ingénieurs d'affaires et responsables des ventes en charge de clients à achat centralisé.

PRÉREQUIS
Une première expérience de la vente ou de la relation client est nécessaire.

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 :

- Analyser la structure d'achat et les enjeux économiques d'un grand compte
- Préparer une négociation annuelle avec ses objectifs et ses contreparties
- Construire une offre tarifaire et des conditions commerciales défendables
- Conduire la négociation face à des acheteurs professionnels
- Piloter la marge et le respect des engagements pris
- Déployer l'accord auprès des équipes commerciales et des sites clients

03 Programme détaillé

M1 Comprendre le grand compte

- Lire l'organisation avant de négocier
- Structure d'achat centralisée et rôle des sites
- Enjeux économiques et indicateurs suivis par le client
- Politique achats et critères de référencement
- Position des fournisseurs concurrents
- Analyse de l'historique de la relation
- Cas pratique : Analyse du fonctionnement achat d'un grand compte à partir d'un dossier documenté.

M2 Référencement et construction de l'offre

- Entrer puis rester au catalogue
- Réponse aux consultations et aux appels d'offres
- Constitution du dossier de référencement
- Construction de la gamme et des tarifs proposés
- Conditions logistiques et niveaux de service
- Chiffrage du coût de service du compte
- Atelier : Construction d'une grille tarifaire avec calcul de la marge par niveau de conditions.

M3 Préparation de la négociation annuelle

- Ne rien concéder sans contrepartie
- Analyse des demandes de l'acheteur et de leur coût
- Définition des objectifs plancher et des points de rupture
- Inventaire des contreparties mobilisables
- Scénarios de négociation et préparation des arguments
- Constitution du dossier de négociation
- Atelier : Préparation complète d'un dossier de négociation annuelle sur un compte du participant.

M4 Conduite de la négociation

- Tenir face à l'acheteur
- Ouverture et cadrage de l'entretien
- Techniques de pression employées par les acheteurs professionnels
- Échange de concessions et gestion du temps
- Blocages menaces de déréférencement et sorties de crise
- Formalisation de l'accord et de ses annexes
- Mise en situation : Négociation annuelle jouée face à un acheteur qui annonce une consultation concurrente.

M5 Déploiement et pilotage de l'accord

- Faire appliquer ce qui a été signé
- Communication de l'accord aux équipes commerciales
- Application des conditions sur les sites et les filiales
- Suivi des volumes des remises et de la marge réalisée
- Traitement des écarts et des litiges
- Bilan annuel et préparation de la négociation suivante
- Cas pratique : Construction d'un tableau de suivi de l'accord puis traitement d'un écart d'application constaté.

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 4 690 € 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