Key Account Management

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Module 1 : Les grands comptes, définition et fonctionnement
Module 2 : Techniques de ventes, identifier un besoin et construire un argumentaire
Module 3 : Techniques de ventes, convaincre et conclure
Module 4 : Négociation commerciale, se préparer
Module 5 : Négociation commerciale, se gérer
Module 6 : Suivi des indicateurs financiers et structure tarifaire
Module 7 : La gestion de l'appel d'offre

Compétence à acquérir :

Fournir une vision globale sur la **filière commerciale** dans une société

Savoir **communiquer avec un prospect**

Introduire des concepts de **techniques de ventes persuasive**

Se préparer à la **négociation commerciale**

Maîtriser les **indicateurs** financiers commerciaux

Gérer un **appel d'offre**

Mode de contrôle des connaissances :

Partiel : 50%
Cas pratiques / exposés : 50%

Bibliographie, lectures recommandées :

Vendre et négocier avec les grands comptes (DUNOD)