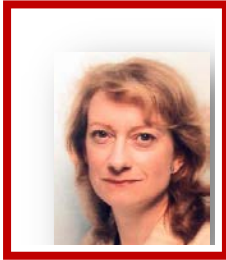


## Executive Master Management Commercial

### Biographie



Sara TUCKER

Consultant senior Offre Commerciale  
Spécialisation : négociation internationale  
vente aux grands comptes /ventes complexes

### Syllabus

**Intitulé du module ou cours : Gestion des grands comptes**

**Date(s) des cours : 11 juin 2016**

**Durée : 1 jour**

#### Objectifs visés

Repérer et prioriser ses grands comptes

Construire une stratégie commerciale spécifique grands comptes

Adapter son organisation

#### Principaux points abordés

Les spécificités des grands comptes

L'analyse préalable : matrice solidité /attractivité

L'analyse stratégique : le plan de compte en 5 étapes clés

Du plan de compte au plan d'action opérationnel

Le plan de lobbying

#### Méthodes pédagogiques utilisées

Cas réel d'un grand compte utilisé en fil rouge de la journée

#### Bibliographie

La vente aux grands comptes et aux comptes stratégiques – Evelyne PLATNIC COHEN – Editions Management et sociétés Eds – 2011

Vendre et négocier avec les grands comptes – Frédéric VENDEUVRE – Editions Dunod - 2013

Le blog du manager commercial : [www.management-commercial.fr](http://www.management-commercial.fr)