



Evelyne PLATNIC-COHEN

2020 | 312 pages
Collection Pratiques d'entreprises

978-2-37687-332-7 **42 \$ PAPIER**

VENDRE AUX GRANDS COMPTES

4^e édition

Ce manuel indique tout ce qu'il faut savoir sur les grands comptes pour travailler avec eux :

- Les rôles et missions du responsable grands comptes : mettre en place les relations avec un grand compte ; organiser l'équipe grands comptes ; analyser l'environnement du grand compte ; maîtriser les processus de décision ; organiser la prospection, la gestion des données ; défendre son plan de compte.
- Comment armer mon entreprise quelle que soit sa taille et quelles sont les règles pour travailler avec eux ?
- Comment les fidéliser ? Comment se distinguer de ses concurrents ?

L'ensemble des aspects de la relation avec le grand compte est ainsi décrit et détaillé à l'aide d'illustrations et d'exemples. L'auteure partage plus de 30 ans d'expérience à la fois comme consultante mais aussi comme la première commerciale de son entreprise.

Destiné aux commerciaux, et aux entrepreneurs cet ouvrage leur permettra d'enrichir leurs connaissances à l'aide de méthodes et outils opérationnels. Les étudiants des filières commerciales en feront une source d'apprentissage et de progrès rapide.

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE 1. METTRE EN PLACE UNE APPROCHE GRANDS COMPTES

Chapitre 1. Qu'est-ce qu'un grand compte

Chapitre 2. Rôle et missions du responsable grands comptes

Chapitre 3. L'équipe grands comptes

Chapitre 4. « Je suis patron d'entreprise, pas un responsable grands comptes ! »

Chapitre 5. Les relations avec un grand compte

PARTIE II. CONQUÉRIR UN GRAND COMPTE

Chapitre 6. Analyser l'environnement du grand compte

Chapitre 7. La maîtrise des processus de décision

Chapitre 8. Organiser la prospection

Chapitre 9. La fonction achats chez le grand compte

Chapitre 10. Opportunités liées à la gestion de l'insécurité économique chez les grands comptes

PARTIE III. LES OUTILS DU RESPONSABLE GRAND COMPTE

Chapitre 11. Deux outils d'analyse

Chapitre 12. La gestion des données

Chapitre 13. Les tableaux de bord du responsable grand compte

Chapitre 14. Le plan de compte

Chapitre 15. La proposition commerciale

PARTIE IV. COMMENT ÉTABLIR UN PARTENARIAT DURABLE ?

Chapitre 16. Les contours du partenariat

Chapitre 17. Comment fidéliser un grand compte ?

Chapitre 18. Inscrire la relation dans la durée

AUTEUR

ÉVELYNE PLATNIC-COHEN est une spécialiste de la vente. Ex-directrice commerciale chez Vivendi où elle a notamment créé un département grands comptes, elle a monté son propre cabinet de conseil en efficacité commerciale et formation de commerciaux. Elle a fondé et dirige la Booster Academy, structure en forte croissance et lauréate de nombreux prix proposant une méthode unique d'accompagnement et d'entraînement intensif des équipes de vente.

    418 657-4399
puq@puq.ca

 **Presses
de l'Université
du Québec**

50 ans
de savoir