

La gestion stratégique des comptes

Optimisez votre pénétration du marché et la rentabilité de vos comptes clés



Êtes-vous un fournisseur ou un partenaire stratégique?

Le programme La gestion stratégique des comptes de l'ACPV examine les éléments stratégiques et tactiques impliqués dans la vente aux comptes clés. Il est conçu pour vous aider à établir un partenariat holistique à valeur ajoutée avec vos gros clients, à optimiser votre pénétration de ces comptes, et à maximiser le revenu et le profit qu'ils génèrent pour vous et pour votre compagnie.

Qui devrait suivre ce cours

- Représentants de comptes clés
- Représentants qui se spécialisent dans les comptes de vente inter-entreprises et qui ont moins de 20 clients
- Professionnels qui souhaitent obtenir le titre de Professionnel de la vente agréé

Avantages

- Effectuer une enquête consultative afin de dévoiler des renseignements clés sur l'entreprise pour créer un partenariat synergique
- Maximiser le rendement du temps investi dans chacun de vos comptes clés
- Employer une méthode progressive pour devenir le partenaire stratégique de votre client
- Cibler sélectivement les comptes clés à aborder afin de réaliser de nouvelles affaires

Contenu

- Composantes de base pour réussir la vente aux comptes clés
- Planification stratégique du territoire : établissement d'objectifs et prévisions
- Processus stratégique de vente aux comptes clés : renseignements, croissance et mise en œuvre
- Gestion stratégique des comptes : conseils et solutions d'affaires

CALENDRIER 2011

Calgary	18–19 mai	
Montréal	11–12 mai	• 30 nov. –1 ^{er} déc. (en français)
Toronto	23–24 fév.	• 4–5 mai
	28–29 sept.	• 30 nov. –1 ^{er} déc.
Vancouver	11–12 mai	

Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!

Inscrivez-vous pour façonner les affaires de vos clients et devenir leur partenaire stratégique

COMMANDITÉ PAR

