

Défendre et Renouveler les Contrats Stratégiques face à la Concurrence dans les Grands Comptes Publics et Privés

Lien : https://innov-maroc.com/formation/defendre-et-renouveler-les-contrats-strategiques-face-a-la-concurrence-dans-les-grands-comptes-publics-et-prives

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM92

CATÉGORIE
Account-Based Selling & Gestion Stratégique des Grands Comptes

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les enjeux spécifiques des contrats stratégiques dans les grands comptes
- Évaluer la santé commerciale, financière et relationnelle d’un compte
- Cartographier efficacement les décideurs, acheteurs, utilisateurs et influenceurs
- Identifier suffisamment tôt les risques de non-renouvellement et les menaces concurrentielles
- Analyser les stratégies des concurrents et anticiper leur approche du compte
- Construire une stratégie de rétention adaptée aux grands comptes publics et privés
- Démontrer et quantifier la valeur créée pour défendre le contrat
- Préparer et conduire une négociation de renouvellement complexe
- Résister aux pressions tarifaires en défendant la valeur plutôt que le prix
- Sécuriser le renouvellement tout en identifiant les opportunités d’upselling, de cross-selling et de développement du compte

POUR QUI ?

- Key Account Managers (KAM)
- Strategic Account Managers (SAM)
- Global Account Managers
- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Sales Managers et responsables grands comptes
- Business Development Managers
- Account Executives intervenant sur des contrats stratégiques
- Responsables contrats et Contract Managers
- Responsables appels d’offres et Bid Managers
- Commerciaux B2B intervenant auprès de grands comptes publics et privés
- Responsables Customer Success sur des comptes stratégiques
- Professionnels souhaitant sécuriser, défendre et développer des contrats à forte valeur face à la concurrence

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux des contrats stratégiques

- Identifier les enjeux financiers, commerciaux et relationnels des grands comptes
- Analyser les facteurs de risque liés au renouvellement
- Déterminer la valeur stratégique du compte pour l’entreprise

2 / Cartographier les parties prenantes du grand compte

- Identifier décideurs, acheteurs, utilisateurs, prescripteurs et influenceurs
- Analyser les rapports de force et les circuits de décision
- Construire une matrice d’influence et d’engagement des parties prenantes

3 / Diagnostiquer la santé du contrat

- Évaluer satisfaction, performance, qualité de service et création de valeur
- Identifier les irritants et risques de non-renouvellement
- Détecter les opportunités d’extension, d’upselling et de cross-selling

4 / Anticiper la concurrence et les appels d’offres

- Identifier les concurrents directs et indirects
- Analyser leurs avantages, arguments et stratégies de pénétration
- Construire une stratégie défensive avant le lancement d’une consultation

INNOV MAROC

5 / Construire une stratégie de rétention

- Définir un plan d’action spécifique pour chaque compte stratégique
- Renforcer la relation avec les décideurs avant la phase de renouvellement
- Développer des actions de fidélisation et de sécurisation du compte

6 / Démontrer et quantifier la valeur créée

- Transformer les résultats obtenus en preuves commerciales
- Construire un bilan de performance et un dossier de valeur
- Quantifier économies, gains de productivité, réduction des risques et autres bénéfices

7 / Préparer la négociation de renouvellement

- Définir objectifs, marges de manœuvre, concessions et lignes rouges
- Préparer les arguments face aux demandes de baisse de prix
- Construire plusieurs scénarios de renouvellement

8 / Défendre le contrat face aux acheteurs professionnels

- Comprendre les stratégies de négociation des grands comptes
- Répondre aux comparaisons concurrentielles et aux pressions tarifaires
- Défendre la valeur sans dégrader la relation commerciale

9 / Sécuriser les contrats publics et privés

- Adapter la stratégie aux spécificités des organisations publiques et privées
- Anticiper les procédures de consultation, renouvellement et mise en concurrence
- Respecter les règles de conformité, d’éthique et de gouvernance applicables

10 / Piloter le renouvellement et développer le compte

- Mettre en place un plan de renouvellement plusieurs mois à l’avance
- Suivre les indicateurs de risque, satisfaction et probabilité de renouvellement

INNOV MAROC

- Transformer le renouvellement en opportunité de développement du compte à long terme

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés