

Le Processus

Le programme **LAMP**[®] repose sur le principe que la gestion des comptes clés est un travail d'équipe. Les participants apprennent à gérer des équipes pluridisciplinaires de manière à clarifier les rôles et les responsabilités, à accentuer la collaboration, à accroître l'efficacité, à assurer la responsabilité et à :

- Réorienter à 180° l'attention — du commercial vers l'acheteur.
- Développer des plans basés sur les attentes réelles de leur compte.
- Définir des objectifs mesurables qui reflètent les objectifs de leurs comptes clés.
- Redéfinir le niveau des relations selon le point de vue des dirigeants du compte clé.
- Utiliser un langage commercial commun pour augmenter l'efficacité des équipes pluridisciplinaires.
- Déterminer quels investissements permettent d'atteindre au mieux les objectifs pour ce compte.
- Mettre en place des stratégies opérationnelles et efficaces.

Ce que vous allez apprendre

Le programme fournit aux participants des techniques et des outils spécifiques dont la valeur a été éprouvée, comme par exemple :

- Le Terrain de Jeu.
- La Hiérarchie Achat-Vente.
- La Grille d'Evaluation de la Situation.
- La Charte Stratégique.
- L'Objectif Ciblé de Vente.
- Focalisation ou Arrêt des Investissements.
- Les Objectifs de Chiffre d'Affaires avec ce compte.
- L'Analyse Stratégique d'un compte-clé (Grille Dorée).

Qui doit participer ?

- Responsables et directeurs commerciaux, du marketing, des grands comptes (nationaux et internationaux).
- Directeurs des comptes stratégiques.
- PDG, Présidents et Directeurs Généraux.
- Directeurs commerciaux régionaux.
- Equipes des comptes stratégiques, qui incluent les responsables support clientèle, et les responsables de l'ingénierie et de la recherche, et les responsables produits pluridisciplinaires.
- Responsables de compte

“Le programme **LAMP[®] offre un guide qui permet à nos forces de vente d'identifier les secteurs dans l'organisation cliente ayant le potentiel de croissance le plus important, de développer des solutions innovantes et de mettre en place des plans économiques.”**

Associé Principal, PricewaterhouseCoopers

Des Stratégies Commerciales Opérationnelles

Ce programme implique les participants dans des situations réelles, et leur permet de créer des plans d'action détaillés pour leurs propres grands comptes, afin de:

- Sélectionner un Terrain de Jeu.
- Déterminer sa position dans la Hiérarchie Achat-Vente.
- Développer une Evaluation de leur situation basée sur l'opinion du grand compte.
- Rédiger une première Charte Stratégique, pour ce compte clé.
- Mettre en place des Objectifs réalistes pour les comptes ciblés.
- Identifier les domaines de Focalisation et d'Arrêt des investissements.
- Définir des Objectifs Ciblés de Vente potentiels.
- Etablir des Objectifs de Chiffre d'Affaires réalistes.
- Déterminer les Projects de Support et Actions Commerciales/S.A.V. les mieux adaptés.
- Construire une Analyse Stratégique de Compte clé pour un à deux ans (Grille Dorée).

La valeur du programme *Large Account Management Process*SM

Dans la plupart des secteurs d'activité, 5% des comptes représentent plus de 50% du chiffre d'affaires d'une société. Le programme *LAMP*[®] offre aux responsables commerciaux des stratégies et des approches de collaboration qui leur permettent de cibler, d'obtenir et de gérer des comptes clés et stratégiques. Grâce aux objectifs de compte, le

programme *LAMP*[®] a démontré sa valeur en aidant les équipes commerciales du monde entier à se développer et à tirer avantage des comptes complexes et difficiles qui représentent une part significative de leur chiffre d'affaires.

Le programme *LAMP*[®] requiert concentration, engagement et attention. Comme toutes les offres Miller Heiman, ce programme est rigoureux et... dynamique parce que c'est comme cela que l'on réussit à vendre aujourd'hui. Pour plus d'informations sur le programme *LAMP*[®], composez le +44(0) 1908 211212 ou visitez le site www.millerheiman.com.