

Vendre à un grand compte

Renforcer votre connaissance du marché

- **Introduction sur les spécificités pays:** marché, règlementaires, culturelles, et une préparation au pitch...
- **Présentation détaillée** des produits recherchés par le Grand Compte et de ses conditions de référencement

Quelle méthode ?

1. Définition des éléments de votre entreprise et de votre offre à mettre en avant
2. Présentation de votre entreprise au grand compte local
3. Sélection de votre dossier par les décideurs de l'entreprise
4. Entretien individuel avec les donneurs d'ordre

Si vos produits n'ont pas été retenus par le Grand Compte, les motifs de son refus vous seront présentés, vous permettant d'éventuellement adapter votre offre aux besoins du marché.

Conditions tarifaires

- Consulter les conditions de participation pour chaque opération (via référent sectoriel ou coordinateur (facture BUSINESS FRANCE))

Rencontrer les décideurs d'un groupe leader

- **RDV uniquement si l'acheteur est intéressé** par vos produits
- **Entretien en face à face** pour présenter votre offre et faire tester vos produits
- Possibilité de **coaching personnalisé en région** avec définition d'un cahier des charges

• Une occasion de **vous positionner** pour répondre à un besoin précis

• Des rencontres possible en **France ou dans le pays visé**

Un retour sur vos produits et leurs éventuelles adaptations

• 60 « Vendre à un grand compte »
une trentaine de pays
650 participants