



Vendre et négocier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Vendre et négocier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe

Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre

Vendre et négocier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre

3

 [Télécharger Vendre et négocier avec les grands comptes : Les ...pdf](#)

 [Lire en ligne Vendre et négocier avec les grands comptes : Le ...pdf](#)

**Téléchargez et lisez en ligne Vendre et négocier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe
Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre**

188 pages

Présentation de l'éditeur

Sur le terrain complexe et hautement compétitif de la vente aux grands comptes, l'action, la bonne volonté et les méthodes traditionnelles des commerciaux ne suffisent pas. Choisir ses clients grands comptes, définir une stratégie d'approche pertinente, tisser sa toile et pratiquer un lobbying judicieux, négocier des accords profitables avec les acheteurs : autant de sujets clés pour le commercial grands comptes mais aussi pour tout le management de l'entreprise. Les auteurs recensent et modélisent les meilleures pratiques de la vente aux grands comptes d'une façon très concrète, pour aider le lecteur à : définir une stratégie à 18124 mois ; établir un plan d'action de conquête ; se positionner sur un appel d'offres ; négocier et conclure ; fidéliser les grands clients. Les commerciaux grands comptes qui cherchent des outils et méthodes pour accroître leurs performances trouveront dans ce livre un guide à usage quotidien. Les managers et dirigeants, quant à eux, y découvriront une aide précieuse pour la mise en place d'une structure grand compte et la clarification de leur rôle dans l'action.

Biographie de l'auteur

Frédéric Vendeuvre a exercé pendant une dizaine d'années des fonctions commerciales dans le high tech, l'ingénierie et le conseil. Il est aujourd'hui directeur associé d'Halifax Consulting, un des leaders français spécialisés dans le renforcement de l'efficacité commerciale. Il est l'auteur chez le même éditeur de Gagner de nouveaux clients. Thierry Houver a animé commercialement un réseau d'indépendants et lancé une école de formation commerciale dans l'assurance. Puis il a été pendant une dizaine d'années consultant, manager et directeur de grands comptes Banque France pour un grand groupe de conseil européen. Il est aujourd'hui consultant senior chez Halifax Consulting.

Download and Read Online Vendre et négocier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre #KVZ1A4QNBUI

Lire Vendre et négociier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe par Thierry Houver, Frédéric
Vendeuvre pour ebook en ligneVendre et négociier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe par
Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à
lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en
ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les
meilleurs livres pour lire les livres Vendre et négociier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe par
Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre à lire en ligne.Online Vendre et négociier avec les grands comptes : Les
clés du labyrinthe par Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre ebook Téléchargement PDFVendre et négociier
avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe par Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre DocVendre et
négociier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe par Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre
MobipocketVendre et négociier avec les grands comptes : Les clés du labyrinthe par Thierry Houver,
Frédéric Vendeuvre EPub

KVZ1A4QNBUIKVZ1A4QNBUIKVZ1A4QNBUI