



## **Vendre et négocier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

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



**Téléchargez et lisez en ligne Vendre et négocier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre**

---

224 pages

Présentation de l'éditeur

Une faible part d'entreprises (Renault, Total...) au CA alléchant constitue ce qu'il est aujourd'hui courant d'appeler les «grands comptes». Leur place d'exception dans l'économie française leur confère une attractivité et un pouvoir de négociation hors du commun. Ce livre est un véritable guide-outil du commercial grands comptes soucieux d'acquérir une méthodologie adaptée à son activité. Il répond à des questions aussi concrètes que : Comment susciter l'intérêt des grands comptes en leur proposant des solutions, plutôt que des produits ? Comment évaluer le potentiel de CA que l'on peut réaliser avec eux ? Comment maîtriser les processus d'achat complexes (enchères inversées...) pour remporter les marchés ?

**Biographie de l'auteur**  
Il a démarré sa carrière dans la finance avant de rejoindre les fonctions commerciales (Inspecteur régional chez AXA). Il a ensuite intégré les métiers de la formation commerciale en entreprise puis à la Cegos pour y devenir Directeur de compte et exercer également le métier de Key Account Manager auprès de grands comptes de la finance assurance (Groupama, Gan, MMA). Il a dirigé le cabinet Halifax Consulting. Il accompagne aujourd'hui les entreprises pour développer leurs compétences commerciales et managériales.

Diplômé de l'EM Lyon et d'un Master PNL, Frédéric Vendeuvre a exercé pendant une dizaine d'années des fonctions commerciales dans le high-tech, l'ingénierie et le conseil. Co-fondateur et directeur associé d'Halifax Consulting, l'un des leaders français en conseil et formation commerciale, il est auteur de 7 ouvrages dont 4 chez Dunod (*Négocier plus, négocier mieux ; Gagner de nouveaux clients ; Vendre et négocier avec les grands comptes ; Le Grand Livre de la Vente*).

Download and Read Online Vendre et négocier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager Thierry Houver, Frédéric Vendeuvre #FVI7B016AKS

Lire Vendre et négociier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre pour ebook en ligneVendre et négociier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre 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 - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre à lire en ligne.Online Vendre et négociier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre ebook Téléchargement PDFVendre et négociier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre DocVendre et négociier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre MobipocketVendre et négociier avec les grands comptes - 2e éd. - Profession key account manager par Thierry Houver, Frédéric Venduvre EPub

**FVI7B016AKSFVI7B016AKSFVI7B016AKS**