

## GERER SON PORTEFEUILLE CLIENTS EN 12 ETAPES

- ◆ **Personnes concernées :**
  - ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, managers, responsables grands comptes et comptes clés
- ◆ **Objectifs :**
  - ✓ Répartir de manière optimum son action commerciale entre clients et prospects.
  - ✓ Répartir son temps entre prospection indispensable et fidélisation vitale
  - ✓ Augmenter son efficacité commerciale par une gestion optimale du portefeuille clients
  - ✓ Rationaliser l'effort commercial à fournir par client
  - ✓ Gérer son portefeuille clients avec le maximum d'efficacité et de rentabilité
  - ✓ Maîtriser et utiliser les méthodes simples pour analyser et piloter son action commerciale.
- ◆ **Contenu :**
  - ✓ Etape 1 : préparer les outils d'organisation commerciale
  - ✓ Etape 2 : mesurer le temps disponible pour l'action
  - ✓ Etape 3 : se fixer un objectif de nombre de visites prospects
  - ✓ Etape 4 : segmenter le portefeuille (critère 1)
  - ✓ Etape 5 : qualifier le portefeuille (critère 2)
  - ✓ Etape 6 : répartir les clients en comptes
  - ✓ Etape 7 : réaliser une typologie client
  - ✓ Etape 8 : établir le scoring de la typologie (critère 3)
  - ✓ Etape 9 : établir la grille de scoring multicritères
  - ✓ Etape 10 : répartir les visites clients
  - ✓ Etape 11 : établir le Plan d'Action Commerciale clients et prospects
  - ✓ Etape 12 : préparer la prise de rendez-vous par rapport aux visites planifiées
- ◆ **Méthodologie :**
  - ✓ Travaux en sous-groupes
  - ✓ Analyse personnelle de son propre portefeuille
  - ✓ Echanges avec l'animateur
- ◆ **Livrable :**
  - ✓ Manuel complet détaillant toute la méthode
- ◆ **Durée :**
  - ✓ 2 jours