

# Gérer son portefeuille clients

## La méthode en 12 étapes

**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** : établir une typologie client

**Etape 8** : intégrer la typologie à la méthode (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