

Vente & action commerciale

OPTIMISER LA GESTION DE SON PORTEFEUILLE CLIENTS



◆ **Public visé :**

- ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, managers, responsables grands comptes et comptes clés

◆ **Objectifs :**

- ✓ 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
- ✓ Répartir de manière optimum son action commerciale entre clients et prospects.
- ✓ Maîtriser et utiliser les méthodes simples pour analyser et piloter son action commerciale

◆ **Prérequis :**

- ✓ Aucun

◆ **Contenu :**

Méthode en 12 étapes pour optimiser la gestion de son portefeuille clients :

- ✓ 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 coing 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

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Chaque participant travaille sur son propre portefeuille clients
- ✓ Chaque portefeuille clients fait l'objet d'une répartition sur l'année de l'ensemble des clients et des prospects
- ✓ Manuel complet détaillant la méthode

Durées et modalités :

	Présentiel	Distanciel
Formation collective	2 jours (14h)	8h
Formation individuelle (Pack formation coachée)	8h30	9h30

MAJ 20250303