

Piloter et développer son portefeuille client

Cette formation vous permettra de devenir acteur du pilotage de votre portefeuille clients.

OBJECTIFS

- Développer une vision synthétique de son portefeuille, de ses enjeux et priorités
- Définir sa stratégie commerciale pour rationaliser et prioriser son action commerciale
- Bâtir et conduire son plan d'action commerciale

PROGRAMME

Pourquoi piloter un portefeuille clients?

- Les objectifs de la démarche
- Les principales étapes à respecter

Equilibrer Fidélisation et Prospection

- Pourquoi maintenir une activité de prospection permanente?
- Diagnostiquer le taux de turnover de son portefeuille
- Définir ses objectifs de prospection
- Bâtir un plan de prospection, le planifier

La méthode pour piloter son portefeuille

- Identifier les informations nécessaires à la connaissance de son portefeuille
- Auto-diagnostiquer le niveau de connaissance de son portefeuille
- Définir les axes de hiérarchisation et construire la pyramide clients et la matrice taux de présence / dynamisme commercial
- Définir des stratégies commerciales différenciées par catégorie de clients : stratégie proactive de partenariat, stratégie proactive de projets, une stratégie réactive par opportunités ...
- Articuler plan de fidélisation et plan de prospection
- Imaginer les actions commerciale appropriées à chaque strate de la pyramide : réflexion sur la pertinence des différentes actions commerciales par rapport à la stratégie définie
- Mettre en place les modalités : les canaux de contact, la saisonnalité, la pression, la couverture et le foisonnement, les moments-clés ...
- Planifier son plan d'action et s'organiser
- Définir les indicateurs qui vont permettre de piloter les résultats et la mise en place du plan d'action

Mettre en application sur son portefeuille

- Chaque participant applique la méthode sur son propre portefeuille
- Identifier les principales difficultés de mise en œuvre
- Imaginer collectivement les solutions pour résoudre ces difficultés

Tracer et formaliser son plan de route individuel

 **3 jours**

prix par participant

1 800 € HT

code formation : VE29

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Un travail opérationnel fait sur le portefeuille de chaque vendeur et un plan de route individuel en fin de stage

POUR QUI ?

- Tout vendeur responsable de comptes

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi les fondamentaux de la vente

SESSIONS

Paris

- 28-29-30 avr. 2024
- 15-16-17 mai 2024
- 12-13-14 juin 2024
- 11-12-13 sept. 2024
- 15-16-17 oct. 2024
- 21-22-23 nov. 2024
- 3-4-5 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.