



OPTIMISER SON PORTEFEUILLE CLIENT

PILOTER, BUDGÉTER ET CONTRÔLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 26/05/2016 publié au J.O du 07/06/2016
code NSF 312 dernier renouvellement pour une durée de 2 ans

PRIX

3 000 € TTC
Régime non soumis à TVA

TYPE DE FORMATION

INTRA
Dans les locaux du client

DURÉE

14 Heures

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne

L'optimisation de la gestion du portefeuille clients demande de mixer prospection et suivi client de manière objective tout en tenant compte des spécificités de chaque client. Ceci se traduit rapidement par l'accroissement du portefeuille clients et par conséquent du chiffre d'affaire de l'entreprise



DESCRIPTION

Ce module de formation permet de comprendre les fondements de la performance commerciale Individuelle, d'établir la photographie d'un portefeuille clients, de définir les actions de prospection et de fidélisation à mener en vue de réaliser les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle significative souhaitée dans le domaine.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
Analyser le portefeuille commercial afin d'en évaluer le potentiel de développement et de rentabilité.

*Cette formation est capitalisable, dans le cadre du Titre enregistré au RNCP "MANAGER DE LA STRATÉGIE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE" aux autres composantes du bloc de compétence n°3 "Piloter, budgéter et contrôler la réalisation des affaires" pour l'obtention d'une certification partielle finançable par le CPF Code 89517.

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326

Appel non surtaxé



www.my-bt.fr

OPTIMISER SON PORTEFEUILLE CLIENT

PILOTER, BUDGÉTER ET CONTRÔLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 26/05/2016 publié au J.O du 07/06/2016 code NSF 312
dernier renouvellement pour une durée de 2 ans



CONTENU DE LA FORMATION

Séquence 1 : **Les fondements de la performance commerciale :**

- Efficacité commerciale : approches à court terme et à long terme.
- Pilotage de la performance commerciale.
- Positionnement du marketing mix.
- Analyse de la clientèle.

Séquence 2 : **Etude du portefeuille clients :**

- Evaluation du portefeuille clients.
- Segmentation du portefeuille.
- Potentiel et priorisation.

Séquence 3 : **Prospection et fidélisation :**

- Analyse du portefeuille : cœur de cible et clients à moindre valeur.
- Actions relatives au cœur de cible.
- Traitement des clients à moindre valeur.
- Stratégie de développement et de fidélisation.

Séquence 4 : **Objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité :**

- Fixation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- Stratégie de développement d'affaires.
- Equilibre entre moyens de développement et rentabilité.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DU MODULE DE FORMATION

- Mieux segmenter vos clients.
- Personnaliser vos actions commerciales et de communication.
- Déterminer vos priorités et les clients et prospects à privilégier.

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES

- Paperboard, tableau effaçable, feutres / Exposés.
- Travaux en sous-groupe / Témoignages / Discussions collectives. Remise de documents pédagogiques.
- Méthode cognitive en groupe / Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.

METHODE D'EVALUATION

- Evaluation théorique sous forme de QCM pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.
- Travail en intersession
- Devoir en cours

EVALUATION COLLECTIVE

- Dossier de groupe non soutenu
- Cas pratique soutenu
- Exposé soutenu

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326

Appel non surtaxé