



PILOTER, BUDGÉTER ET CONTRÔLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES

Manager de la stratégie et de la performance commerciale

Certification : Titre enregistré...

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

A DEFINIR POUR CHAQUE FORMATION AVEC DAMIEN

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 XXXX

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326

Appel non surtaxé



www.my-bt.fr



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.

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