

FORMATION OPTIMISER SON PORTEFEUILLE CLIENT

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

Formez-vous selon vos disponibilités
! Vous proposez **3 dates au choix** et
votre formateur vous confirme la date
souhaitée.

En présentiel dans votre entreprise,
dans l'un de nos **20 centres de
formation** ou en **distanciel** par
visioconférence.

Niveau : Initiation, Avancé, Expert

Référence : DC-6811

Durée : 14 heures soit 2 jours

Tarif formation individuelle : 2080 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : Demandez un devis

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation :
>> Découvrez-le étape par étape

EXPERTISME
Transformation Digitale
Agence Full Service

Formations Digitales

**VOTRE PARCOURS DE FORMATION
ÉTAPE PAR ÉTAPE**

NOS THÉMATIQUES

- Bureautique
- Chercheurs d'emploi
- CMS & Technologies Web
- Conférences & Meet-Up sur mesure
- Cybersécurité
- Développement Mobile
- Dirigeants & Créateurs
- Directions Commerciales
- E-marketing
- Initiation au digital
- IT
- Management
- Management de projets
- Microsoft 365*
- PAO & Conception Graphique
- Phygital Trip
- Programmation Web
- Référencement SEO/SEA
- Réseaux sociaux
- RH & Recrutement
- RSE
- Social Ads
- Soft Skills
- Web Analytics

NOS CERTIFICATIONS

Qualopi

AGENCES D'FORMATION

Contexte de la formation Optimiser son portefeuille client

Vous êtes commercial, directeur commercial ou professionnel de la vente et souhaitez optimiser votre portefeuille client mais vous ne savez pas comment le faire efficacement ?

Dans le monde concurrentiel des affaires d'aujourd'hui, les entreprises sont constamment à la recherche de moyens pour accroître leur rentabilité et leur croissance.

Pour les entreprises axées sur la vente de produits ou de services, la gestion efficace de leur portefeuille client est essentielle pour atteindre ces objectifs.

Vous souhaitez améliorer votre relation client et votre fidélisation ?

La gestion d'un portefeuille clients est une des tâches les plus importante pour les commerciaux. Cependant, il peut être difficile de maintenir et de développer efficacement sa base de clients existante.

Cette formation est spécialement conçue pour aider les professionnels à gérer leur portefeuille client de

manière efficace et à maximiser leur potentiel de vente. Apprendre à utiliser des techniques de gestion de la relation client (CRM), développer des stratégies de fidélisation, à identifier les opportunités de vente croisée et à maximiser leur potentiel de vente auprès de leurs clients existants, tous ces sujets sont abordés dans cette formation.

Pratique et interactive elle permettra d'acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour optimiser un portefeuille client et atteindre leurs objectifs de vente.

Cette formation organisée par **Expertisme**, Organisme de formation digitales certifié Qualiopi s'adresse spécifiquement aux directeurs commerciaux, aux responsables des ventes et aux professionnels du marketing qui cherchent à maximiser la valeur de leur portefeuille client existant.

Plutôt que de se concentrer uniquement sur la prospection de nouveaux clients, cette formation met l'accent sur la gestion stratégique des clients déjà acquis. En effet, il est bien connu que conserver un client existant coûte moins cher que d'en acquérir un nouveau, tout en offrant un potentiel de revenus beaucoup plus élevé.

Aux côtés de notre Formateur Expert Métier, les participants seront exposés à des stratégies commerciales et des techniques éprouvées pour identifier, segmenter et analyser leur portefeuille client actuel. Ils apprendront comment évaluer la valeur de chaque client en fonction de différents critères, tels que le chiffre d'affaires généré, la rentabilité, la fidélité et le potentiel de croissance.

N'attendez plus et rejoignez cette formation pour booster votre portefeuille client !

À qui s'adresse cette formation ?

Commerciaux, directeur des ventes, B2B B2C

Objectifs

- Optimiser ses actions en termes de temps, de rentabilité et de potentiel de développement commercial, toujours en adéquation avec les objectifs fixés

Programme de la formation

1. DETERMINER SA STRATEGIE COMMERCIALE OPERATIONNELLE

- Établir son plan de développement commercial (objectifs et stratégie par point de vente)
- Établir son plan de tournées (fréquence des visites client, périodes, déplacements...)
- Établir son plan de prospection (ouvertures de comptes/points de vente/nouveaux clients)
- Présenter son organisation générale

2. OPTIMISER L'ORGANISATION DE SES VISITES

- Préparer sa visite (questions à se poser, stratégie du point de vente/client, objectifs à réaliser, ...)
- Adopter les bons réflexes sur le point de vente
- Assurer le suivi de l'entretien client
- Mise en pratique

3. ORGANISER SA PROSPECTION DE MANIERE EFFICACE

- Identifier les opportunités
- Se préparer et adopter les bons réflexes
- Assurer le suivi sur le long terme
- Mise en pratique

4. CONCLURE

- Identifier les apports pratiques de cette journée
- Faire son bilan et son plan d'actions personnelles

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

Pré-requis

Obligatoire : Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.

