

Analyser et optimiser son portefeuille clients

-Référence: **RC-55**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Organiser vos données pour faciliter l'analyse et fiabiliser les résultats.
- Exploiter le potentiel de calcul, automatiser les traitements et la mise en forme sans programmer : formules complexes, imbriquées, matricielles.
- Cette formation ne traite pas des tableaux croisés dynamiques. Pour cela, suivre "Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 2

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Personnes impliquées dans le développement des ventes et amenées à négocier en environnement BtoB : commerciaux, VRP, technico-commerciaux, managers, ingénieurs d'affaires.

Programme

- **Les fondements de la Performance Commerciale Individuelle**
 - L'efficacité commerciale à court et long terme.
 - Piloter la performance commerciale : organisation et communication.
 - Comprendre la position marketing de ses produits/services.
 - Réaliser l'historique de ses clients et relations commerciales.
 - Quelles sont les attentes des clients ? Exercice: Exercice: en sous-groupes sur les attentes clients.
- **Photographie de son portefeuille clients**
 - Les dix étapes pour élaborer son PAAC.
 - Evaluer son portefeuille client.
 - Segmentation du portefeuille, répartition des clients.
 - Classer les clients en fonction de leur potentiel.
 - S'approprier le concept MDFC.
 - Etude de cas Etude de cas sur la matrice MDFC.

- **Actions de prospection et de fidélisation**

- Qualification nominative et photographie globale du portefeuille.
- Etablir un diagnostic factuel de son portefeuille.
- Travailler ses " coeurs de cibles ".
- Déterminer ses actions et ses priorités.
- Elaborer une stratégie avec les clients à faible valeur.
- Exercice: Exercice: d'analyse avec son propre portefeuille.

- **Réaliser ses objectifs de chiffre d'affaires**

- Fixer des objectifs commerciaux prévisionnels : charge du territoire.
- Fixer des objectifs qualitatifs d'activité : potentiel d'activité du vendeur.
- Mettre en place des arguments de développement de CA.
- Utiliser les leviers de fidélisation (télémarketing, mailing.
-).
- Anticiper les objections, prévoir des solutions de repli.
- Définir une stratégie tarifaire et préparer des contreparties.
- Exercice: Exercice: sur la réalisation d'objectifs et l'organisation de son travail.

- **Améliorer sa rentabilité**

- Mise en place d'un plan de moyen pour maintenir, développer, entretenir et prospecter ses clients.
- Mise en place et utilisation de tableaux de bord.
- Avoir une visibilité claire de son planning pour gérer son temps et son efficacité.
- Exercice: Exercice: sur le suivi de son activité commerciale.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc