Optimiser son portefeuille clients

Analyser le portefeuille commercial clients, afin d'en évaluer le potentiel de développement et de rentabilité.

Durée : 1 jour
Tarifs : individuel 300 € / groupe 1 200 €

Modalité de déroulement :

Objectifs pédagogiques

– Segmenter un portefeuille et identifier le potentiel des clients et prospects.
– Réaliser la photographie du portefeuille en nombre, volume, potentiel.
– Identifier les cibles et déterminer les priorités commerciales.
– Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs d'activités.
– Mettre en place le plan de moyens et son suivi.

Contenu

– Les fondements de la performance commerciale.
– Etude du portefeuille clients.
– Prospection et fidélisation.
– Objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité.

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports théoriques et mise en pratique.
Echanges de savoir-faire et retour d'expérience.

Evaluation des stagiaires

Evaluation à chaud : tour de table sur les apports et acquis.

Précisions tarif

tarif individuel : (4 participant.e.s minimum)

En savoir plus

http://pbusinessplus.com

Intervenant·e

- Laëtitia Faudot
- contact@pbusinessplus.com
- 0613742112

Public

Toute personne souhaitant travailler/optimiser ses bases commerciales.
Toute personne souhaitant donner une nouvelle dimension commerciale à sa fonction.
Commerciaux. Assistant.e commercial.e.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Selon le lieu. Nous consulter pour les besoins particuliers.

Lieux

Bretagne