

Développement commercial : Transformez votre portefeuille client en moteur de chiffre d’affaires

Lien : https://maroc-performance.com/formation/developpement-commercial-transformez-votre-portefeuille-client-en-moteur-de-chiffre-daffaires

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM06

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre la structure et la valeur d’un portefeuille client
- Développer des stratégies de croissance commerciale efficaces
- Améliorer la prospection et l’acquisition de nouveaux clients
- Fidéliser et augmenter la valeur des clients existants
- Utiliser les outils CRM pour optimiser le suivi commercial
- Analyser la performance du portefeuille client
- Construire un plan d’action commercial structuré

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et responsables commerciaux
- ✔ Business developers et chargés de clientèle
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Responsables marketing et relation client
- ✔ Toute personne souhaitant développer son activité commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la notion de portefeuille client

- Définition et importance stratégique
- Typologie des clients (actifs, inactifs, prospects)
- Analyse de la valeur client

2 / Analyse et segmentation de la clientèle

- Méthodes de segmentation (ABC, comportementale, potentiel)
- Identification des clients stratégiques
- Priorisation des actions commerciales

3 / Stratégies de développement commercial

- Techniques de fidélisation et de réactivation
- Cross-selling et up-selling
- Développement du chiffre d’affaires par client

4 / Prospection et acquisition de nouveaux clients

- Méthodes de prospection efficaces (terrain, digital, téléphone)
- Génération de leads qualifiés
- Conversion des prospects en clients

5 / Relation client et fidélisation

Maroc Performance

- Construction d’une relation durable
- Expérience client et satisfaction
- Gestion des réclamations

6 / Suivi et pilotage du portefeuille client

- Indicateurs de performance commerciale (KPI)
- Tableaux de bord de suivi
- Analyse de rentabilité client

7 / Outils CRM et digitalisation

- Utilisation des CRM pour le suivi client
- Automatisation des relances commerciales
- Exploitation des données clients

8 / Plan d’action commercial

- Construction d’un plan de développement client
- Organisation des actions commerciales
- Suivi et amélioration continue

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance