

Analysez et Optimisez son Portefeuille Clients

Lien : https://maroc-performance.com/formation/analysez-et-optimisez-son-portefeuille-clients

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC205

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Optimiser la gestion de son portefeuille client et developer sa prospection

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Vendeurs
- ✔ Commerciaux
- ✔ Technico-commerciaux
- ✔ Ingénieurs commerciaux
- ✔ Ingénieurs d’affaires
- ✔ Managers
- ✔ Responsables grands comptes et comptes clés
- ✔ Responsable de portefeuille
- ✔ Conseiller clientèle
- ✔ Toute personne ayant à gérer un portefeuille clients

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Les fondements de la Performance Commerciale Individuelle

- L'efficacité commerciale à court et long terme
- Pilotage de la performance commerciale : organisation et communication
- La position marketing de ses produits/services
- Réalisation de l'historique de ses clients et relations commerciales
- Quels sont les besoins de vos clients ?

2 / Elaborer un point sur l'état de son portefeuille clients

- Construire son Plan d'action commercial : Les 10 étapes
- Evaluation de son portefeuille client
- Segmentation du portefeuille, répartition des clients
- Classement des clients en fonction de leur potentiel
- Evaluation des oppotunités

3 / Définir de bons objectifs

- Qualification nominative et photographie globale du portefeuille
- Diagnostic factuel de son portefeuille
- Travailler ses "cœurs de cibles"
- Déterminer ses actions et ses priorités
- Elaborer une stratégie avec les clients à faible valeur

4 / Développer son portefeuille client avec une prospection efficace

Maroc Performance

- Définir les spécificités des prospects
- Choisir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires
- Construire et mettre en place un plan de prospection efficace
- Développer des attitudes et habitudes de networking
- S'affirmer dans son réseau relationnel (virtuel et face à face)
- Repérer les bons réseaux et leurs points d'entrée

5 / 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

6 / Améliorer sa rentabilité

- La mise en place d'un plan de moyen pour maintenir, développer, entretenir et prospecter ses clients
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- Avoir une visibilité claire de son planning pour gérer son temps et son efficacité

⚗ 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

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 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