

Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91



0782887479

contact@travail-transitions.fr

Programme de formation

Organiser et piloter son portefeuille clients

But de la formation

Cette formation centrée sur l'appropriation vous apporte de la méthode pratique et opérationnelle pour renforcer votre efficacité.

- Comment organiser son portefeuille clients ?
- Comment mettre en place un tableau de bord et se servir efficacement des indicateurs clés ?
- Comment prioriser ses actions clients ?

Compétences visées

1. Faire l'état des lieux de son portefeuille clients
2. Prioriser les clients et prospects avec la matrice ABC
3. Passer de l'analyse au plan d'actions

Pré-requis

Assurer des fonctions au niveau de la direction, des ventes, du commerce ou de la logistique de la plateforme de distribution

Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr

Référent pédagogique : Se référer au site web

Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

Type de public

Commercial ou manager commercial des plateformes souhaitant optimiser la gestion de son portefeuille clients et prospects.

Moyens pédagogiques

- Auto-évaluation des connaissances en début de formation
- Auto-évaluation de l'atteinte des objectifs en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction
- Evaluation de la performance à 6 mois

Documents remis en fin de formation

Certificat de réalisation

Travail et transitionS

Siège : 4 rue des Arpentis - 91 430 Vauhalan
Secrétariat : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91



0782887479

contact@travail-transitions.fr

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et méthodologiques sous forme d'exposés suivis d'échanges
- Etude de cas et exercices pratiques

Durée

7 heures (1 jour).

Programme

- Etablir un diagnostic factuel de son portefeuille
- S'approprier la méthode ABC pour classer ses clients par cibles et potentiel
- Repérer les actions à mener sur chaque cible
- Déterminer, planifier, prioriser, ses actions clients
- Mettre en place et analyser ses tableaux de bord
- Mise en situation : analyse de son propre portefeuille, définition des actions et des priorités

Accessible aux personnes en situation d'handicap : oui