

Gagnez de nouveaux clients en analysant votre portefeuille existant et construisez une stratégie commerciale.

Objectifs :

- Identifier et segmenter son portefeuille clients.
- Créer, maintenir et valoriser un portefeuille clients.
- Concevoir un plan d'actions commerciales.
- Cibler et mener une stratégie efficace de prospection commerciale.
- Comment fidéliser son portefeuille clients.
- Quels outils utiliser pour sa stratégie commerciale.

Public :

Public: Toute personne en charge de la prospection commerciale et souhaitant développer son portefeuille clients.

Pré-requis: aucun

Les plus pédagogiques :

Méthodes :


- Etat des lieux sur les moyens et pratiques de chaque stagiaire.
- Présentation théorique de moyens, outils, principes et stratégies de prospection.
- Présentation et résolution d'un cas par les participants en plusieurs ateliers.

Animateur : Consultant spécialisé en marketing

Validation / Certification :

Attestation de fin de formation.

INFORMATION

 2 Jours, 14 Heures

€ 625 € NET

Session(s) à Nantes

- 2 et 3 avril 2020

- 21 et 22 septembre 2020

Programme :

Etude du Portefeuille clients

- Identifier forces et faiblesses
- Utilisation de ratios et moyennes
- Mise en évidence des déséquilibres entre les catégories de clients

Mise en évidence de typologies

- Segmenter selon la valeur client
- Analyse de la valeur d'un client
- Utilisation de critères discriminants efficaces (qualifiants et comportements)
- Identification des ressources à orienter (force de vente, promotions, communication)

Orientation de vos ressources avec efficacité

- Recruter, Maintenir, Valoriser
- Les outils de recrutement d'une clientèle rentable
- Gestion des fichiers, outils de prospection, réseaux sociaux
- Les actions de maintien du portefeuille
- Welcome actions, outils de relance, promotions ciblées
- Les techniques de valorisation du portefeuille
- Ventes croisées et montée en gamme

Suivi de votre stratégie

- Mesurer l'efficacité
- Organiser le reporting des actions menées
- Proposition de tableaux de bord