

FICHE FORMATION

REF : F009

Niveau : BASE

Durée : 2 JOURS (15 heures)

à partir de 1 490 € TTC/pers*

DEVELOPPER SON BUSINESS

Compétences visées / Objectifs

- Structurer et développer son portefeuille client
- Optimiser le pilotage de son portefeuille client
- Connaître les bases du Plan d'Actions commerciales

PROGRAMME

A. Opportunités du marché à saisir

1. Identification & collecte d'informations
2. Analyse et exploitation des informations
3. Points d'amélioration

B. Évolutions possibles du portefeuille client

1. Que contient un portefeuille client ?
2. Principales causes d'attrition naturelle
3. Cycle de vie d'un client

C. Quelles sont mes cibles commerciales ?

1. Définition de la cible client
2. Analyse du produit ou du service
3. Classification du client dans le portefeuille existant

E. Définir les actions à réaliser

1. Informations du PAC
2. Stratégie du PAC
3. Actions du PAC

F. Suivi des actions

1. Pilotage des actions
2. Indicateurs clés de la performance commerciale
3. Suivi des actions du PAC

Public

Commerciaux.
Chargés de développement commercial
Professions techniques souhaitant acquérir des bases solides en Commerce.

Prérequis

Aucun

Méthodes utilisées

Sessions alternant travail individuel, travail en binôme et travail de groupe pour favoriser l'apprentissage mais aussi l'échange et la prise de recul par rapport aux objectifs de chacun.

Formateur

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client. Formateur expert.

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire est remis au participant en amont de la formation lui permettant de communiquer sur ses attentes et ses besoins spécifiques, en accord avec sa direction.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

MODALITES D'ACCES

Demandes de préinscriptions et planification en ligne sur Moove2up.com ou par mail.

***Tarif dégressif de groupe à partir de 3 personnes, (mêmes dates, mêmes lieux)**

FORMAT

PRESENTIEL dans vos locaux (prévoir une salle de réunion,) à défaut des frais de location de salle sont à prévoir.

DISTANCIEL en visioconférence avec le support de votre choix. (Teams/Meet...)

ACCESSIBILITE HANDICAP

Toutes les formations sont réalisées dans des locaux avec **accès PMR**.

Sur demande, les supports de formation peuvent être adaptés aux **troubles DYS**.

Moove2Up

19 rue de la paix 85000 La Roche sur Yon – 30 place Bellecour 69002 LYON

06 46 69 03 41 – contact@moove2up.com – www.moove2up.com – Mäj 10/11/2023