

Développement commercial vente

Public :

Prérequis : aucun

Toute personne en charge de la prospection commerciale et souhaitant développer son portefeuille client.

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

Les plus pédagogiques :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Groupe de 4 à 12 personnes

Formateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise

Validation / Certification :

Evaluation des connaissances

Certificat de réalisation

INFORMATION

2 jours, 14h

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h



625 Euros net

Nantes

- 21, 22 septembre 2020

Contenu de la formation

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

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.