

Analyser et optimiser son portefeuille clients



RC-55 2 Jours (14 Heures)

Description

Ce stage vous montrera comment avoir une vue précise de votre territoire de vente en environnement B2B. Vous apprendrez à segmenter votre portefeuille et à construire une stratégie de développement de votre chiffre d'affaires.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Personnes impliquées dans le développement des ventes et amenées à négocier en environnement BtoB : commerciaux, VRP, technico-commerciaux, managers, ingénieurs d'affaires.

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Organiser vos données pour faciliter l'analyse et fiabiliser les résultats.
- Exploiter le potentiel de calcul, automatiser les traitements et la mise en forme sans programmer : formules complexes, imbriquées, matricielles.
- Cette formation ne traite pas des tableaux croisés dynamiques. Pour cela, suivre "Excel - Tableaux croisés dynamiques - Niveau 2"

Programme de la formation

Les fondements de la Performance Commerciale Individuelle

- L'efficacité commerciale à court et long terme.
- Piloter la performance commerciale : organisation et communication.
- Comprendre la position marketing de ses produits/services.
- Réaliser l'historique de ses clients et relations commerciales.
- Quelles sont les attentes des clients ? Exercice: Exercice: en sous-groupes sur les attentes clients.

Photographie de son portefeuille clients

- Les dix étapes pour élaborer son PAAC.
- Evaluer son portefeuille client.
- Segmentation du portefeuille, répartition des clients.
- Classer les clients en fonction de leur potentiel.
- S'approprier le concept MDFC.
- Etude de cas Etude de cas sur la matrice MDFC.

Actions de prospection et de fidélisation

- Qualification nominative et photographie globale du portefeuille.
- Etablir un diagnostic factuel de son portefeuille.
- Travailler ses " coeurs de cibles ".
- Déterminer ses actions et ses priorités.
- Elaborer une stratégie avec les clients à faible valeur.
- Exercice: Exercice: d'analyse avec son propre portefeuille.

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.
- Exercice: Exercice: sur la réalisation d'objectifs et l'organisation de son travail.

Améliorer sa rentabilité

- Mise en place d'un plan de moyen pour maintenir, développer, entretenir et prospecter ses clients.
- Mise en place et utilisation de tableaux de bord.
- Avoir une visibilité claire de son planning pour gérer son temps et son efficacité.
- Exercice: Exercice: sur le suivi de son activité commerciale.