



NOVINSTITUT

GÉRER UN PORTEFEUILLE CLIENT, PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Acquérir les méthodes et les outils nécessaires pour préparer et organiser efficacement sa prospection. Maîtriser les techniques de communication rapide pour captiver son interlocuteur.

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Ref. : PR3739130462

Date de mise à jour : 2023-07-03

Prix : 1390 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les principes fondamentaux de la gestion de portefeuille client.
- Identifier les techniques de recherche de prospects.
- Comprendre l'importance de la qualification des clients existants, prospects.
- Maîtriser les compétences nécessaires pour prospecter efficacement.
- Développer des stratégies de prospection adaptées à différents marchés.
- Savoir gagner de nouveaux clients.
- Présenter de manière convaincante les produits ou services de l'entreprise.
- Négocier et conclure des ventes avec succès.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Commerciaux
- Technico-commerciaux
- Chargés de prospection
- Assistants commerciaux

Prérequis :

- Aucun

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) :

1. Qu'est-ce qu'un portefeuille clients ?

- Définition d'un portefeuille client
- Le portefeuille client : un outil de pilotage incontournable
- Comment se décompose un portefeuille client

- Pourquoi une bonne gestion de portefeuille client est essentielle ?
- Les leviers à mettre en œuvre pour une gestion de portefeuille client performante

2. Connaître le marché et la concurrence

- Connaître son marché
- Connaître la concurrence
- L'analyse de vos forces et faiblesses
- Identifier les menaces commerciales
- Définir les avantages compétitifs
- Optimiser le processus de vente
- Fidéliser les clients acquis
- Prospecter de nouveaux clients
- Perfectionner les équipes commerciales
- Rationaliser grâce aux outils de gestion de la relation client
- Piloter aux moyens de tableaux de bord

3. Argumentaires de vente

- Comment construire un argumentaire de vente ?
- Positionnement - No logo
- Comment l'argumentaire de vente s'insère dans votre entretien de vente ?
- Deux types d'argumentaire de vente
- L'argumentaire de vente pour un commercial ou un vendeur
- L'argumentaire de vente internet
- Les techniques de vente
- Les qualités humaines et les qualités relationnelles
- La compétence et l'efficacité

4. Techniques de négociation

- La négociation commerciale, quand négocier ?
- La clé de la réussite : une bonne préparation
- Les particularités de la négociation : coté vendeur
- Les particularités de la négociation : coté client, coté acheteur

5. Étude de cas pratique

ORGANISATION



Équipe pédagogique : Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats : Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources techniques et pédagogiques : Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation sera remis à l'apprenant.

Délais et modalités d'accès à la formation : Prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail. Le délai d'accès est régi par l'agenda de l'organisme de formation (entre 2 et 8 semaines à réception du devis validé). En visio via les plateformes Teams, Zoom ou autres outils de partage d'écran. En présentiel dans votre organisation, sur vos ordinateurs.

Accessibilité : Nous veillons à ce que les lieux mis à disposition pour la réalisation des formations présentielles puissent être accessibles à tous types de bénéficiaires. Merci de nous informer en amont si une situation de handicap se présente afin que nous adaptions au mieux le lieu de formation. Les sessions en e-learning et visioconférence sont accessibles à tous publics.

QUALITÉ DES FORMATIONS

0 apprenant. Aucun avis de satisfaction.