

Gérer un portefeuille d'entreprises

 **PUBLIC** : Chargé de développement,
Collaborateurs ayant un portefeuille clients

 **PRÉREQUIS** : Maîtrise minimum
de l'offre de service et des
méthodes de vente
- Venir avec son portefeuille
entreprise

 **TARIFS**
Inter : 700€
Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un
formateur soit disponible dans votre région.*

 *Vous souhaitez adapter ce programme à vos
besoins ? Sollicitez-nous.*

**2 jours (14H) -
Présentiel 100% -
Distanciel 100% ou
Blended**

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Apprendre à organiser ses priorités et ses actions commerciales
- ✓ Faire vivre, fidéliser et avancer ses clients •
- ✓ Se sentir bien dans son rôle commercial

LE PROGRAMME

JOUR 1 MATIN

- Tour de table des enjeux, objectifs et thèmes spécifiques à la session
- Saisir l'impact stratégique d'un portefeuille bien piloté.
- Clarifier la différence entre subir et animer son portefeuille.
- Savoir distinguer clients à développer, clients à fidéliser et prospects.
- Prioriser ses efforts selon le potentiel et la relation.

APRES-MIDI

- Disposer de supports concrets qui serviront aux entraînements.
- Préparer un scénario représentatif par typologie de cible.

LES + PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et inversée
- Entrainement séquencé, avec des modalités de training variées
- Entrainement en situation fictive : simulations ou jeux de rôle qui recréent un contexte métier sécurisé avant la mise en pratique réelle.

- Travailler la posture et les techniques de développement (up-sell, cross-sell).
- Savoir détecter et proposer des opportunités.

JOUR 2

MATIN

- Consolider la relation et renforcer la satisfaction.
- Savoir demander une recommandation de manière professionnelle.
- Structurer l'approche de prise de contact avec de nouveaux prospects recommandés.
- Être à l'aise pour valoriser la recommandation sans être intrusif.

APRES-MIDI

- Comprendre qu'il faut souvent plusieurs relances pour obtenir un RDV.
- Apprendre à relancer sans être intrusif ou répétitif.
- Mettre en pratique l'ensemble des techniques vues : développement, fidélisation, recommandation, prospection.
- Gagner en fluidité et confiance

EVALUATIONS

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont et en aval du parcours de formation
- Plan d'action rédigé et validé par le formateur au terme de chaque formation

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).