Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Piloter et développer son portefeuille client

Cette formation vous permettra de devenir acteur du pilotage de votre portefeuille clients.

OBJECTIFS

- Développer une vision synthétique de son portefeuille, de ses enjeux et priorités
- Définir sa stratégie commerciale pour rationaliser et prioriser son action commerciale
- Bâtir et conduire son plan d'action commerciale

PROGRAMME

Pourquoi piloter un portefeuille clients?

- Les objectifs de la démarche
- Les principales étapes à respecter

Equilibrer Fidélisation et Prospection

- Pourquoi maintenir une activité de prospection permanente?
- Diagnostiquer le taux de turnover de son portefeuille
- Définir ses objectifs de prospection
- Bâtir un plan de prospection, le planifier

La méthode pour piloter son portefeuille

- Identifier les informations nécessaires à la connaissance de son portefeuille
- Auto-diagnostiquer le niveau de connaissance de son portefeuille
- Définir les axes de hiérarchisation et construire la pyramide clients et la matrice taux de présence / dynamisme commercial
- Définir des stratégies commerciales différenciées par catégorie de clients : stratégie proactive de partenariat, stratégie proactive de projets, une stratégie réactive par opportunités …
- Articuler plan de fidélisation et plan de prospection
- Imaginer les actions commerciale appropriées à chaque strate de la pyramide : réflexion sur la pertinence des différentes actions commerciales par rapport à la stratégie définie
- Mettre en place les modalités : les canaux de contact, la saisonnalité, la pression, la couverture et le foisonnement, les moments-clés …
- Planifier son plan d'action et s'organiser
- Définir les indicateurs qui vont permettre de piloter les résultats et la mise en place du plan d'action

Mettre en application sur son portefeuille

- Chaque participant applique la méthode sur son propre portefeuille
- Identifier les principales difficultés de mise en œuvre
- Imaginer collectivement les solutions pour résoudre ces difficultés

Tracer et formaliser son plan de route individuel

3 jours

prix par participant
1 800 €HT
code formation : VE29

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Un travail opérationnel fait sur le portefeuille de chaque vendeur et un plan de route individuel en fin de stage

POUR QUI ?

- Tout vendeur responsable de comptes

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi les fondamentaux de la vente

SESSIONS

Paris

- 28-29-30 avr. 2025
- 14-15-16 mai 2025
- 11-12-13 juin 2025
- 10-11-12 sept. 2025
- 15-16-17 oct. 2025
- 19-20-21 nov. 2025
- 3-4-5 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2025. Tanit Formation