

# Gestion du portefeuille clients

---

## – Problématiques :

- « Mes commerciaux ne sont pas organisés »
- « Mes commerciaux ne voient pas assez de clients »
- « Mes commerciaux font trop de kilomètres »
- « Mes commerciaux font trop de visites inutiles »

## – Objectifs :

- Structurer son portefeuille clients en 3 catégories et identifier les priorités
- Organiser ses tournées de visites en clientèle
- Les participants repartent avec un planning de leurs visites terrain sur un an

## – Population concernée :

- Commerciaux itinérants dans un secteur d'activité à vente récurrente, avec un nombre important de clients à visiter ou un secteur géographique important

## – Méthode pédagogique :

- Les participants assistent à la formation en travaillant sur leurs portefeuilles de clients
- Ils se préparent avec leur listing clients avec résultats du mois en cours et à la fin de l'année N-1, ainsi qu'avec leur carte géographique du secteur

# Gestion du portefeuille clients

---

## – Contenu :

- Situer la barre des 20 x 80 dans son portefeuille clients
- Identifier les clients à fort potentiel et gros chiffre d'affaires ; fort potentiel et petit chiffre d'affaires, petit potentiel et petit chiffre d'affaires
- Identifier ses propres ratios de prospection
- Déterminer ses besoins de visites sur son secteur et son potentiel de visites
- Organiser ses tournées à partir d'un planning de visites

## – Durée :

- 2 jours

## – Références :

- Point P
- Sonepar
- Miko-Motta
- Tarkett Sommer
- Taylor Made Adidas

### **Exponentiel**

Espace Européen Bat G - Allée Claude Debussy - 69130 Ecully – 04 72 18 04 44

19 rue du Général Foy – 75008 Paris – 01 44 90 81 20

[www.exponentiel.fr](http://www.exponentiel.fr)