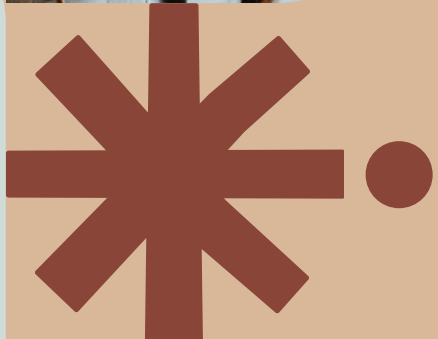
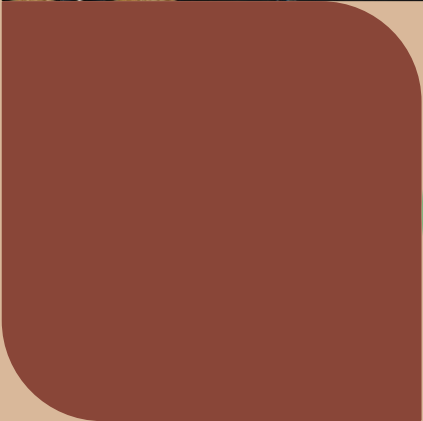
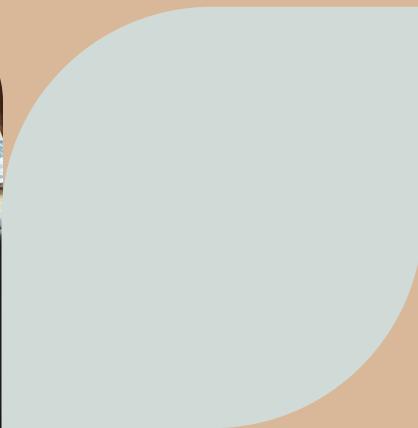




VENUS CONSULTING

DÉVELOPPER ET GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENT



DÉVELOPPER ET GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENT



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS

- Préparer et optimiser sa prospection commerciale afin de développer la rentabilité de son portefeuille
- Améliorer le suivi client et le pilotage de la gestion de la relation client
- Développer des stratégies de fidélisation et développer son chiffre d'affaires

Tarif : à partir de 1400 € HT

PUBLIC

Cette formation est destinée à toute personne ayant à gérer un portefeuille clients, comme les responsables de portefeuille ou les conseillers clientèle.

FORMATEURS

La formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting, un professionnel spécialisé dans ce domaine.

PRÉREQUIS

Il est nécessaire d'exercer une fonction en lien avec la gestion d'un portefeuille clients pour suivre la formation « Développer son portefeuille client ».

PROGRAMME

1 - INITIATION AUX BONNES PRATIQUES DE LA PROSPECTION DE NOUVEAUX CLIENTS EXISTANT DANS SON PORTEFEUILLE (CLIENTS PERDUS)

- Construction de son fichier de prospection
- Détermination du potentiel et de l'accessibilité des prospects potentiels
- Présentation des différents moyens de prospection disponibles pour les responsables
- Assimilation des clés pratiques pour optimiser la prospection téléphonique
- Mise en place d'une prospection efficace sur les réseaux sociaux

2 - ASSURER LE SUIVI ET LA GESTION DU PORTEFEUILLE CLIENTS EFFICACEMENT

- Analyse et segmentation du portefeuille clients
- Adoption de nouvelles méthodes pour améliorer les entretiens de vente
- Développement d'un savoir-être commercial au quotidien
- Évaluation des actions commerciales et apprentissage à partir des retours constructifs

3 - COMMENT ACCROÎTRE LA FIDÉLISATION : MAÎTRISER LES ÉTAPES CLÉS

- Initiation à une stratégie de fidélisation efficace et cohérente
- Présentation des 10 principaux facteurs d'engagement client
- Positionnement du client au cœur du système de management de l'expérience client
- Apprentissage de la gestion de l'insatisfaction client pour en tirer profit

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation