

DEVELOPPER SES RESULTATS EN FONCTION DU POTENTIEL DE SES CLIENTS

OBJECTIFS

- Apprendre à trier et à qualifier ses clients
- Apprendre à adapter son activité aux potentiels des clients
- Mesurer la « part de client »
- Mettre en place un plan d'action et le suivre
- Amener des actions correctives

PUBLIC CONCERNE

- ATC - Commercial itinérant et chef des ventes

INTERVENANT

Thierry PORTIER

- Formateur
- Consultant



Après des années au service du commercial et de l'animation d'équipe dans l'industrie et les services, comme Responsable du développement commercial de la Région Ouest à la Française des Jeux et Directeur commercial chez Randstat, Thierry PORTIER se consacre maintenant à l'enseignement, la formation et le conseil pédagogique.

Spécialiste du « Savoir Vendre » et du « Savoir se vendre », il met son énergie et son optimisme dans la conception et l'animation de formations ludiques et innovantes, en diversifiant les approches pédagogiques. Ses sujets de prédilection sont le management, la gestion de centre de profit, la vente et la négociation, l'animation d'un point de vente. Il intervient auprès de nombreuses entreprises et d'écoles de Commerce (ESIC, Scoolin'world), en tant que conseiller pédagogique, enseignant ou jury d'examens.

FORMAT

Cette formation se déroule **en visioconférence** sur **quatre demi-journées** :

- Lundi 8 juin de 14h à 17h30
- Mardi 9 juin de 9h à 12h30
- Mercredi 10 juin de 9h à 12h30
- Vendredi 12 juin de 14h à 17h30

INSCRIPTIONS

Eléonore CARPENTIER ● 01 42 60 69 48
ecarpentier@feda.fr

Bénédicte BEDEZ ● 01 42 60 69 48

Développer ses résultats en fonction du potentiel de ses clients

Pour quel public ?

ATC - Commercial itinérant et chef des ventes

Les objectifs...

Apprendre à trier et à qualifier ses clients, apprendre à adapter son activité aux potentiels des clients, mettre en place un plan d'action et le suivre, amener des actions correctives

4 demi-journées de formation

PROGRAMME

- **Etude des potentiels**
Les potentiels globaux / réalisables / par catégories
Les potentiels par véhicule (étude du parc local), par productif atelier, par habitant
- **Evaluer ses clients en fonction du potentiel**
Analyse des clients 20/80 et ABC
Mesurer leur potentiel métier par métier
Calculer sa « part de client » !
- **Les sources d'information externe pour les calculs de potentiel**
Insee et ministères (parc, population, ...Csp)
Les données des fournisseurs, des groupements et des associations nationales
- **Les sources d'information destinées au ciblage**
Le fichier de ciblage client d'AAA-Data® et le WS-Mra : l'outil FEDA-AAA Data®
Principes de base : les croisements de fichiers (SIV, UTAC, Insee...)
- **Définir un plan d'action**
Définir ses priorités et un plan par segment de clientèle
Déterminer le nombre de visites à réaliser pour suivre efficacement ses clients
Etablir sa tournée en fonction du temps disponible et d'autres contraintes
Mettre en place une organisation pour respecter la charge de travail programmé
- **Préparer le suivi**
Apprendre à créer ou à utiliser des outils informatisés de suivi
Prévoir et mettre en place des actions correctives

METHODOLOGIE

Travailler sur les fondamentaux des pratiques professionnelles liés à nos métiers de la distribution
Jeux de rôles et travaux pratiques

BULLETIN D'INSCRIPTION

COMMERCE : DEVELOPPER SES RESULTATS EN FONCTION DU POTENTIEL DE SES CLIENTS**8, 9, 10 et 12 juin 2020****De 9h à 12h30 ou de 14h à 17h30
en visioconférence**

Nom et prénom :

Adresse complète :

.....

Code Postal et ville :

Téléphone :

Mail :

Activité :

Je m'inscris à la formation « **Développer ses résultats en fonction du potentiel de ses clients** » qui se déroulera en visioconférence les 8, 9, 10 et 12 juin 2020.

- J'accompagne ce bulletin d'inscription d'un chèque à l'ordre de l'AFCODMA, du montant de 450 euros TTC par participant pour deux demi-journées de formation (tarif adhérent FEDA) qui sera encaissé à l'issue de la formation.
- Je fais financer la formation par le FNE Formation

Confirmez votre inscription par mail à ecarpentier@feda.fr, puis retournez le bulletin accompagné du règlement à : FEDA – AFCODMA, 10 rue Pergolèse, 75 116 Paris

Date, signature et tampon de l'entreprise :