

DEVELOPPER SES RESULTATS

EN FONCTION DU POTENTIEL DE SES CLIENTS

OBJECTIF

- 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 une journée le jeudi 3 décembre 2020 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.**

INSCRIPTIONS

Eléonore CARPENTIER

● 01 42 60 69 48

ecarpentier@feda.fr

Solange de SAINT-SERNIN

● 06 40 97 81 17

sdesaintsernin@feda.fr

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

FORMATION : DEVELOPPER SES RESULTATS EN FONCTION DU POTENTIEL DE SES CLIENTS

- **Jeudi 3 décembre 2020 en visioconférence de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h**

Participant :

Nom et prénom :

Adresse complète :

Code postal et ville :

Mail :

Téléphone :

Activité :

- Je m'inscris à la formation Développer ses résultats en fonction du potentiel de ses clients
- J'accompagne ce bulletin d'inscription d'un chèque à l'ordre de l'AFCODMA, du montant de 450 euros TTC par participant qui sera encaissé à l'issue de la formation.
- Autre moyen de règlement (précisez) :

Confirmez votre inscription **par mail** à sdesainsernin@feda.fr, puis retournez le bulletin accompagné du règlement à : FEDA - AFCODMA, 10 rue Pergolèse 75116 Paris.

Date, signature et tampon de l'entreprise :

INSCRIPTIONS

Solange de SAINT-SERNIN

● 06 40 97 81 17

sdesaintsernin@feda.fr