

## 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 ET PREREQUIS

---

- ATC - Commercial itinérant et chef des ventes
- Projet professionnel ou activité en lien avec la formation et volonté d'atteindre les objectifs de la formation

### 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 présentiel sur une journée le mardi 30 mai 2023 de 9h à 17h soit 7h de formation.**

La FEDA s'engage à répondre au mieux à l'accueil de chaque participant en situation de handicap en prenant en compte sa situation personnelle. Contactez notre référente handicap en cas de nécessité : [ecarpentier@feda.fr](mailto:ecarpentier@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

## MODALITES D'EVALUATION

---

L'acquisition des objectifs est évaluée en fin de formation.

### INSCRIPTIONS

●  
**Eléonore CARPENTIER**

01 42 60 69 48

[ecarpentier@feda.fr](mailto:ecarpentier@feda.fr)

## BULLETIN D'INSCRIPTION

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

**Mardi 30 mai 2023 de 9h à 17h à la FEDA**

**10 rue Pergolèse - 75116 Paris**

**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 par participant qui sera encaissé à l'issue de la formation.
- Autre moyen de règlement (précisez) : .....
- Vous souhaitez porter à notre connaissance une situation de handicap qui nécessite une adaptation de la formation

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

**Date, signature et tampon de l'entreprise :**