

Optimiser la gestion de son portefeuille clients

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1402400F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : EVOLUTIS

Contenu

Objectifs

Rationaliser la gestion de son portefeuille clients

Se dégager du temps pour prospecter

Rationaliser les visites de son portefeuille clients

Aider le manager à piloter l'activité de ses commerciaux

Programme

Ce stage permet d'optimiser la gestion de son portefeuille clients

Introduction

Qu'est-ce que la gestion de portefeuille clients ? - Pourquoi gérer son portefeuille clients ?

Analyse du temps disponible pour l'action commerciale

La segmentation du portefeuille clients en fonction du chiffre d'affaires et du potentiel

Les différents comptes clients

Comptes stratégiques - Grands comptes - Comptes à fidéliser - Comptes à développer - Comptes à prospecter

La typologie de la clientèle dans la gestion du portefeuille clients

Les attentes de chacun des 4 types de clients et les comportements à adopter

Etablissement d'un scoring du portefeuille clients (CA, potentiel et typologie)

Nombre de visites à réaliser par client - Nombre de visites à affecter à la prospection

Construction d'un Plan d'Action Commercial annuel par client

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167586	À distance	—	31/12/2025	30/12/2026
2167587	Présentiel	Plouër-sur-Rance	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402400F