



# Suivre ses clients et prospects

## Formation courte

- > Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients / prospects
- > Organiser sa prospection en fonction du mapping effectué
- > Assurer le suivi et transformer le client en actif
- > Optimiser ses actions commerciales et mesurer leur efficacité

## Contenu de la formation

- ☑ Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects : organiser sa prospection en fonction du mapping effectué, hiérarchiser l'existant/le potentiel de développement, atelier collectif : effectuer le mapping d'un portefeuille
- ☑ Assurer le suivi et transformer le client en actif : optimiser ses actions commerciales et mesurer leur efficacité, établir une relation à long terme, créer l'envie chez le prospect, techniques de relance, sélectionner les indicateurs pertinents, analyser le portefeuille en fonction de la stratégie commerciale, utiliser les tableaux de bord pour analyser rapidement les informations

## Moyens et modalités pédagogiques

### ☑ Moyens pédagogiques

- Salle de cours dédiée à la formation
- Supports écrits
- Equipement informatique
- Une équipe pédagogique avec un formateur référent, formateurs, assistant de formation et accompagnatrice socio-professionnelle

### ☑ Modalités pédagogiques

- Boite à outils : outils de suivi, tableaux de bord
- Echanges

La réussite se cultive ici.

Dates :  
24 mars 2022

Durée :  
7 h

Public concerné :  
Salariés d'entreprise exerçant une fonction commerciale, chefs d'entreprise

Financement :  
La formation est financée par OCAPIAT (pour les salariés) et VIVEA (pour les chefs exploitants)

Intervenant :  
Sylvain Delaunay



## Modalités pratique et d'inscription

- Compléter et retourner la fiche d'inscription à télécharger sur le site internet
- Une fois les pré-requis validés, le stagiaire reçoit une convention de formation (un document obligatoire, contractuel et nominatif)
- Valider l'inscription en complétant (signature et cachet d'entreprise) et retournant la convention adressée par le CFPPA

Après acceptation, le candidat reçoit un mail de confirmation d'inscription. Une convention de formation précisant notamment le lieu, la date, les horaires et le programme d'action est envoyée au stagiaire environ 10 jours avant le stage.

*\* Sans réception d'une convention de formation valide par le stagiaire, la place en formation ne sera pas maintenue et les conditions générales seront appliquées.*

Pour toutes questions relevant de l'accessibilité de la formation aux publics en situation de handicap, contactez le centre.



## Modalités d'évaluation/validation

Evaluation formative. Attestation de compétences

## Public concerné - Pré-requis

Formation ouverte aux salariés d'entreprise exerçant une fonction commerciale et aux chefs d'entreprise.



Contact : Raphaël HAMZA - T. +33 (0)2 41 40 21 30  
raphael.hamza@educagri.fr

Assistante formation : Corinne RESCHE - T. +33 (0)2 41 40 21 30  
corinne.resche@educagri.fr

→ [pisani49.fr](http://pisani49.fr)