



Vendre en BtoB ***Gérer et développer un portefeuille client***

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à des équipes de vente avec une expérience terrain et souhaitant perfectionner leur pratique : améliorer la relation avec les clients, développer le potentiel de vente par compte, mieux s'organiser pour être plus efficace.

Durée et horaires de la formation

2 jours, avec possibilité de compléter avec une journée de suivi terrain. Idéalement par groupe de 6 personnes maximum.

Quels sont les objectifs ?

L'objectif est de donner à l'équipe un socle commun et de l'aider à maîtriser les techniques de vente conseil, pour tirer le meilleur de leur portefeuille client.

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Identifier les comptes à potentiel et organiser son temps plus efficacement
- Augmenter le chiffre d'affaire par compte client et le taux de transformation des devis
- Communiquer efficacement avec ses clients et établir une relation de partenariat
- Optimiser le suivi et le reporting de son activité

Comment cela se passe-t-il concrètement ?

Environ 50% du temps est consacré aux exercices, simulations ou entretiens de vente. Possibilité de filmer les séquences.

Quel sont les principaux sujets abordés ?

- Analyser son portefeuille client, identifier le potentiel, catégories de client
- Optimiser l'entretien de vente : la préparation, l'écoute, la proposition
- Négocier pour renforcer la relation long terme
- Prospecter efficacement : organisation, techniques d'approche, suivi des prospects