



Analysez et Optimisez son Portefeuille Clients

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/analysez-et-optimisez-son-portefeuille-clients>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC205

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Optimiser la gestion de son portefeuille client et développer sa prospection

POUR QUI ?

- ✓ Vendeurs
- ✓ Commerciaux
- ✓ Technico-commerciaux
- ✓ Ingénieurs commerciaux
- ✓ Ingénieurs d'affaires
- ✓ Managers
- ✓ Responsables grands comptes et comptes clés
- ✓ Responsable de portefeuille
- ✓ Conseiller clientèle
- ✓ Toute personne ayant à gérer un portefeuille clients

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Les fondements de la Performance Commerciale Individuelle

- L'efficacité commerciale à court et long terme
- Pilotage de la performance commerciale : organisation et communication
- La position marketing de ses produits/services
- Réalisation de l'historique de ses clients et relations commerciales
- Quels sont les besoins de vos clients ?

2 / Elaborer un point sur l'état de son portefeuille clients

- Construire son Plan d'action commercial : Les 10 étapes
- Evaluation de son portefeuille client
- Segmentation du portefeuille, répartition des clients
- Classement des clients en fonction de leur potentiel
- Evaluation des opportunités

3 / Définir de bons objectifs

- Qualification nominative et photographie globale du portefeuille
- Diagnostic factuel de son portefeuille
- Travailler ses "cœurs de cibles"
- Déterminer ses actions et ses priorités
- Elaborer une stratégie avec les clients à faible valeur

4 / Développer son portefeuille client avec une prospection efficace

- Définir les spécificités des prospects
- Choisir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires
- Construire et mettre en place un plan de prospection efficace
- Développer des attitudes et habitudes de networking
- S'affirmer dans son réseau relationnel (virtuel et face à face)
- Repérer les bons réseaux et leurs points d'entrée

5 / Réaliser ses objectifs de chiffre d'affaires

- Fixer des objectifs commerciaux prévisionnels : charge du territoire
- Fixer des objectifs qualitatifs d'activité : potentiel d'activité du vendeur
- Mettre en place des arguments de développement de CA
- Utiliser les leviers de fidélisation (télémarketing, mailing...)
- Anticiper les objections, prévoir des solutions de repli
- Définir une stratégie tarifaire et préparer des contreparties

6 / Améliorer sa rentabilité

- La mise en place d'un plan de moyen pour maintenir, développer, entretenir et prospecter ses clients
- La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI
- Avoir une visibilité claire de son planning pour gérer son temps et son efficacité

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 21 au 23 Oct. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : MC205
INNOV MAROC — Tous droits réservés