



Gestion du Temps, du Territoire et de la Clientèle

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/gestion-du-temps-du-territoire-et-de-la-clientele>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC214

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Synchroniser entre les trois outils : temps, territoire de vente et le portefeuille client
- ✓ Identifier les sources d'optimisation pour réussir sa mission dans la fonction commerciale
- ✓ Comprendre et être capable de réagir aux différents changements de sa zone de vente
- ✓ Identifier, qualifier et gérer son portefeuille client et sa zone de vente
- ✓ Savoir propsecter et optimiser la couverture de sa zone de chalandise

POUR QUI ?

- ✓ Représentants, Gérants de territoires
- ✓ Personnes chargées de la fonction commerciale et vente
- ✓ Personnes qui assurent la croissance des ventes dans un marché délimité géographiquement
- ✓ Superviseurs
- ✓ Responsables de zone
- ✓ Chef d'équipe
- ✓ Directeurs régionaux

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre et être proactif à son secteur de vente

- La configuration du portefeuille de clientèle
- Loi de Pareto, matrice ABC
- Le marché de votre entreprise
- Marché actuel, potentiel
- La segmentation de la clientèle
- Le contrôle de la prospection commerciale à travers les ratios les plus pertinents
- L'adaptation de vos tournées à la zone de chalandise
- Tournées en "escargot"
- Tournées en "marguerite"
- "Turbo visite"
- Tournée "commando" sur un vaste secteur de vente

2 / Les outils pour gérer son secteur de vente

- La segmentation des secteurs en fonction des critères internes à votre structure
- L'apport d'une réponse individualisée aux attentes de la clientèle
- Stratégie de conquête ou de fidélisation
- Le calcul de la "taille optimale" du secteur, en fonction de :
 - la saisonnalité des ventes
 - du nombre de clients et de prospects
 - De la durée d'une visite
- Le calcul du "temps terrain" consacré à la vente et au conseil

- La préparation du RDV avec les clients
- Comment rentabiliser les RDV réalisés

3 / Les outils pour gérer son portefeuille et son temps

- Les 4 clés d'une bonne organisation
- Anticiper, hiérarchiser, planifier, contrôler
- La matrice de gestion du temps (importance / Urgence)
- Comprendre et savoir utiliser les 4 quadrants de la matrice (I/U)
- Détecter les voleurs de temps et savoir optimiser sa visite client

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>