Optimiser la gestion de son portefeuille clients

Non-certifiante | Formation continue

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

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

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
2167586S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2167587S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402400F