

GÉRER ET OPTIMISER SON FICHER CLIENT AFIN DE DÉVELOPPER VOS VENTES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Caractériser son portefeuille clients.
- Avoir une feuille de route simple et efficace.
- Savoir cibler ses meilleurs clients et établir un plan de fidélisation.
- Optimiser son logiciel CRM.
- Élaborer un suivi rigoureux.

PROGRAMME

6 séances de 4 heures

Séance 1 > Identifier ses différents types de clients : clients les plus fidèles, clients plus importants, zone géographique, fréquence de commande.

Séance 2 > Réalisation d'un planning de relance.

Séance 3 > Organisation d'une base de données via son logiciel commercial.

Séance 4 > Optimisation et organisation de ses tournées clients, mise en place d'une politique tarifaire de transport.

Séance 5 > Bien connaître ses clients pour pouvoir identifier des événements : invitation pour visite, lancement d'une nouvelle cuvée.

Séance 6 > Action de recommandation ou de parrainage pour capter une nouvelle clientèle.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués par des exercices sur les logiciels CRM.