

# 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.

### LIEU

**AISNE** : Château-Thierry

**AUBE** : Bar-sur-Seine

**MARNE** : Épernay, Reims

### FORMATEURS

**Aurore DEBRUYNE**

Experte en Marketing et  
Communication

**Adrien ASSELIN-BOUVET**

Expert Filière Viti-vinicole,  
Consultant, Formateur

### PUBLIC

Tout professionnel souhaitant comprendre comment gérer, optimiser et exploiter son fichier client pour développer ses ventes.