

Ingénieurs de vente, technico-commerciaux, commerciaux, chargés d'affaires.

**Donner aux commerciaux les méthodes et outils pour optimiser l'utilisation des fichiers clients.**

**Créer une dynamique qui donne envie d'augmenter son activité et de proposer des idées d'actions commerciales.**

## **THEMES DEVELOPPES – 3 jours**

- La gestion dynamique d'un secteur (zone)
- La notion de plate-forme
- Les critères de mesure
- Les différents types de portefeuille clients
- Le fichier des clients actifs
- Le fichier des clients évolutifs
- Le fichier de prospection
- La gestion du temps et des priorités
- Les prévisions d'activité de vente
- Établir des fichiers
- Analyse de cas



**5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR**

**Tél : 09 61 46 67 49 - Fax: 02 41 38 14 85**

**Email: [info@spgmconsulting.com](mailto:info@spgmconsulting.com)**