

## PORTEFEUILLE CLIENTS

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
BL002	1 h	Bases	E-Learning	Nous consulter

## LIEUX ET DATES :

**A distance**

Nous consulter

## OBJECTIFS

- Structurer et développer son portefeuille client
- Optimiser le pilotage de son portefeuille client
- Connaître les bases du Plan d'Actions commerciales

**Information complémentaire :**

Module disponible dans l'**Université Digitale Ifpass** accessible par abonnement.

Pour plus de renseignements [cliquez ici](#) ou [contactez-nous](#)

[\*\*Consultez le taux de satisfaction de nos formations\*\*](#)  
[\*\*e-learning ici >\*\*](#)

## POINTS FORTS

**Modalités pédagogiques :**

**Des formations sous mode micro-learning. Des cas pratiques et des quiz de validation à chaque séquence.**

**Formateur(s) :**

**Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.**

**Les plus de la formation :**

**Le développement commercial est bien naturellement au cœur des préoccupations des distributeurs d'assurance. Mais par quoi commencer ? Fidélisation des clients existants, prospection de nouveaux marchés ? Aucune décision efficace ne pourra être prise sans une analyse du portefeuille client et des opportunités de développement qu'il offre. Et vous outiller pour réaliser l'analyse et le développement de votre portefeuille client est bien l'objectif de cette formation Agifpass.**

**PROGRAMME**

- A. Opportunités du marché à saisir (10 mn)
- 1. Identification & collecte d'informations
- 2. Analyse et exploitation des informations
- 3. Points d'amélioration
- B. Évolutions possibles du portefeuille client (10 mn)
- 1. Que contient un portefeuille client ?
- 2. Principales causes d'attrition naturelle
- 3. Cycle de vie d'un client
- C. Quelles sont mes cibles commerciales ? (10 mn)
- 1. Définition de la cible client
- 2. Analyse du produit ou du service
- 3. Classification du client dans le portefeuille existant
- E. Définir les actions à réaliser (15 mn)
- 1. Informations du PAC
- 2. Stratégie du PAC
- 3. Actions du PAC
- F. Suivi des actions (10 mn)
- 1. Pilotage des actions
- 2. Indicateurs clés de la performance commerciale
- 3. Suivi des actions du PAC

**Validation des acquis :**

**Comment est-elle évaluée ?**

Une évaluation vous attend, mais rassurez-vous, il n'y a pas de pièges, ni même de mauvaises surprises... dès lors que vous suivez normalement votre formation ! Obtenez un score minimum de 80% de bonnes réponses et inscrivez cette formation à votre tableau des réussites ! Vous pouvez refaire le questionnaire autant de fois que vous le souhaitez !

**Comment cette formation est-elle validée ?**

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Visionné l'ensemble des interviews de cette formation ;

Réussi l'évaluation dans les conditions mentionnées ci-dessus.

## **Validation DDA**

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance d'au moins 15 heures annuelles, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances).

### **Personnalisation parcours :**

**Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, community managers et webcocooners, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées après le dépôt de la question sur le forum dans l'onglet "Communauté".**

**Vous avez dit webcocooner ? Tout à fait ! Le webcocooner est notre couteau suisse, professionnel de l'assurance formé à l'accompagnement des participants en ligne. Son rôle ? Répondre aux questions pédagogiques, techniques et administratives que vous pouvez vous poser !!**

### **Fiche identité :**

Cette formation a été écrite et conçue en 2021 et est la propriété d'Iffpass Services.

Elle contient les éléments suivants :

1. Exercices et études de cas
2. 5 quiz (5 questions par quiz)

**PUBLIC**

Responsables d'agences ou de cabinets d'assurance  
Commerciaux et chargés de développement commercial  
Entrepreneurs dans le secteur de l'assurance ou de la banque

**Pour les personnes en situation de handicap** souhaitant réaliser une formation e-learning :  
Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli – [nbenakli@ifpass.fr](mailto:nbenakli@ifpass.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

## PRÉ-REQUIS

### Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

### Prérequis techniques :

- Navigateurs internet
- Chrome (2 dernières versions majeures)
- Firefox (2 dernières versions majeures)
- Edge (2 dernières versions majeures)
- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)

Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

### Logiciels :

- Lecteur PDF (pour les documents associés)
- Lecteur audio/vidéo
- Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)

Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

### Modalité d'accès :

- Les demandes d'inscription se font par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance

## TARIFS ET FINANCEMENTS

Exonérés de TVA

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.  
Pour plus de renseignement contactez-nous !

## **CONTACT**

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 04/02/2026 à 05:25