

Portefeuille clients

COMPÉTENCES VISÉES

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

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

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

PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

POINTS FORTS

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

FORMATEUR(S)

Cette formation a été conçue par un expert AGIFpass

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

PERSONNALISATION DE PARCOURS

De nombreuses séquences de courte durée facilitant l'acquisition des connaissances

VALIDATION DES ACQUIS

Pour valider cette formation, vous devez avoir répondu aux questions de chaque séquence de formation.

Validation DDA

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance, 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). Il relève in fine de la responsabilité de l'employeur de s'assurer de l'adéquation des formations avec les besoins des personnes concernées et, par là même, de la personnalisation des parcours de formation



IFPASS SERVICES SAS au capital de 1 015 471 € - Siège social : 172-174 rue de la République - 92800 PUTEAUX - SIREN 823 799 358
NAF 8559A - RCS NANTERRE - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11922182692 auprès du Préfet de la Région Ile-De-France

CONTACT
01 47 76 58 70 / inter@ifpass.fr





IFPASS SERVICES SAS au capital de 1 015 471 € - Siège social : 172-174 rue de la République - 92800 PUTEAUX - SIREN 823 799 358
NAF 8559A - RCS NANTERRE - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11922182692 auprès du Préfet de la Région Ile-De-France

CONTACT
01 47 76 58 70 / inter@ifpass.fr





IFPASS SERVICES SAS au capital de 1 015 471 € - Siège social : 172-174 rue de la République - 92800 PUTEAUX - SIREN 823 799 358
NAF 8559A - RCS NANTERRE - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11922182692 auprès du Préfet de la Région Ile-De-France

CONTACT
01 47 76 58 70 / inter@ifpass.fr

