



UNKONITO**EXPERT**  
FORMATION

**PRIX**  
995 €ur\*

**DURÉE**  
1 jour (7 heures)

### RÉFÉRENCE

COMMXPVA/EN003

### PRÉ-REQUIS

Expérience mini. de 2 à 3 ans dans la fonction commerciale.

### PUBLIC

Dir Généraux, commerciaux, marketing, Chef des ventes, responsables grands comptes.

### NIVEAU

-

### ANIMATION

Directeurs commerciaux, marketing.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Cas pratique, quizz, équipement informatique, support de cours.  
Évaluation formative et sommative.

### LIEU

198 Avenue de Verdun  
92130 Issy Les Moulineaux  
(Possible en Intra entreprise)

#### UNKONITO Expert

SARL au capital de 1.000 euros  
N° SIRET : 809 348 610 00025  
Activité Formation continue d'adultes 8559A

198 Avenue de Verdun  
92441 Issy-Les-Moulineaux cedex

Tél : 01.73.05.30.00  
[www.unkonitoexpert.com](http://www.unkonitoexpert.com)  
[contact@unkonitoexpert.com](mailto:contact@unkonitoexpert.com)

NDA 11922294992 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

*\*prix par personne pour la durée de la formation - soumis à conditions générales de vente - montant exprimé hors taxes*

# Commerce



**VALORISEZ VOTRE CAPITAL CLIENT**

### PROGRAMME

- Qu'est-ce que le capital ?
- Clients gagnés ou perdus et prospects.
- Le portefeuille : votre seule vraie richesse.
- Vos meilleurs clients sont vos ambassadeurs.
- Analyse et répartition du portefeuille.
- Cooptation, recommandation, prescription.
- Définition et fonctionnement du roll out.

### OBJECTIFS VISÉS

- Pérenniser l'entreprise : Visibilité, anticipation, stabilité.
- Favoriser l'acquisition et l'optimisation « clients ».
- Développer et valoriser son portefeuille.
- Etendre son portefeuille acquisition via la recommandation et la cooptation.
- Optimiser ses marges via le roll out.
- Développer son image et sa notoriété.
- Améliorer l'effort de vente.

### FINALITÉS

- Test final.
- Attestation de fin de formation.

### ÉLIGIBILITÉ DE L'OFFRE

- Cette formation est éligible au Plan de Développement des Compétences.



Datadock