



La gestion de portefeuille

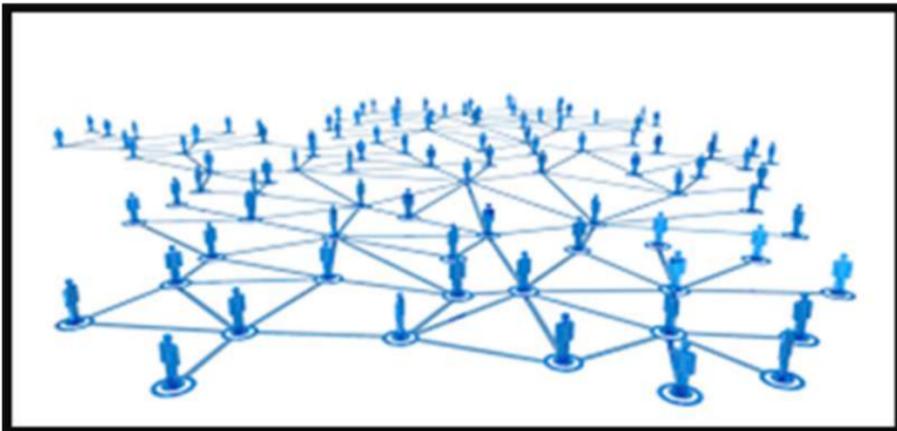


La gestion de portefeuille

Fidélisation/Réseautage/Exploitation d'un CRM

Objectifs attendus

- Apprendre à développer des relations solides et durables.
- Acquérir les méthodes et les outils nécessaires pour développer son propre réseau.
- Utiliser la technologie moderne dans la fidélisation de sa clientèle.



- L'importance du premier contact
- Fichiers prospects avec l'optique du LT
- Suivi à court, moyen et long terme
- SMS, téléphone, Email/Courrier
- Organisation, tableau de bord
- CRM ; à qui est-ce que je m'adresse ?
- Chaque client a un réseau
- Garder son nom devant les yeux du client
- Des innovations pour maintenir le contact
- Les applications clés pour smartphones
- Organisation personnelle et professionnelle
- Priorités vs urgences



(Le coaching individuel est recommandé plus tard pour améliorer l'organisation, les relances et autres).