

DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE

Objectifs

- ① Organiser sa prise de poste et son quotidien,
- ② Connaître et appliquer son référentiel d'activité,
- ③ S'approprier les outils d'une gestion active de son portefeuille,
- ④ Savoir gérer son temps et maîtriser son agenda,

Programme de formation

La méthodologie de l'analyse de son portefeuille

Outil d'analyse quantitatif et qualitatif.
Grille de restitution des forces et faiblesses.
Validation d'un outil de mise en place d'un plan d'action

Analyse de son portefeuille

Situation géographique
Répartition
Moyenne d'âge
Risques et opportunités
Présentation d'un plan d'action

Le développement de mon portefeuille

La gestion de son portefeuille
Mise en place d'une démarche commerciale pro active
par catégorie de produits
La conquête de nouveaux client
L'approche patrimoniale et la double relation
La gestion d'un entretien
Les techniques de négociation



Diagnostic



E- Learning



Classe virtuelle



Présentiel



Evaluation

