

Gestion du Temps, du Territoire et de la Clientèle

Lien : https://maroc-performance.com/formation/gestion-du-temps-du-territoire-et-de-la-clientele

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC214

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Synchroniser entre les trois outils : temps, territoire de vente et le portefeuille client
- Identifier les sources d’optimisation pour réussir sa mission dans la fonction commerciale
- Comprendre et être capable de réagir aux différents changements de sa zone de vente
- Identifier, qualifier et gérer son portefeuille client et sa zone de vente
- Savoir propsecter et optimiser la couverture de sa zone de chalandise

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Représentants, Gérants de territoires
- ✔ Personnes chargées de la fonction commerciale et vente
- ✔ Personnes qui assurent la croissance des ventes dans un marché délimité géographiquement
- ✔ Supérviseurs
- ✔ Responsables de zone
- ✔ Chef d'équipe
- ✔ Directeurs régionaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre et être proactif à son secteur de vente

- La configuration du portefeuille de clientèle
- Loi de Pareto, matrice ABC
- Le marché de votre entreprise
- Marché actuel, potentiel
- La segmentation de la clientèle
- Le contrôle de la prospection commerciale à travers les ratios les plus pertinents
- L'adaptation de vos tournées à la zone de chalandise
- Tournées en "escargot"
- Tournées en "marguerite"
- "Turbo visite"
- Tournée "commando" sur un vaste secteur de vente

2 / Les outils pour gérer son secteur de vente

- La segmentation des secteurs en fonction des critères internes à votre structure
- L'apport d'une réponse individualisée aux attentes de la clientèle
- Stratégie de conquête ou de fidélisation
- Le calcul de la "taille optimale" du secteur, en fonction de :
- la saisonnalité des ventes
- du nombre de clients et de prospects
- De la durée d'une visite
- Le calcul du "temps terrain" consacré à la vente et au conseil
- La préparation du RDV avec les clients

Maroc Performance

- Comment rentabiliser les RDV réalisés

3 / Les outils pour gérer son portefeuille et son temps

- Les 4 clés d'une bonne organisation
- Anticiper, hiérarchiser, planifier, contrôler
- La matrice de gestion du temps (importance / Urgence)
- Comprendre et savoir utiliser les 4 quadrants de la matrice (I/U)
- Détecter les voleurs de temps et savoir optimiser sa visite client

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC214
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance