

Développer sa clientèle les clés de la réussite



Groupe Records Consultants

Jean Pierre GUILLO

06 07 25 34 48

www.groupe-recordsconsultants.fr



25 & 26 MARS 2010

PARC DES EXPOSITIONS - CAEN

www.planetecrea.com

Construire sa stratégie client

- Que signifie « Gagner c'est être différent »
- Qu'est ce que une stratégie client
- Quelles sont les différences entre l'image et la notoriété
- Quelles sont les 5 images sur lesquels nous pouvons construire notre stratégie
- Pourquoi définir sa cible client avec précision (fichier)
- Pourquoi penser client en permanence



- Qu'est ce que la culture de l'exigence, du 10/10**
- Quelles sont les 3 étapes à respecter**
- Définir: sa stratégie/sa cible
son objectif de résultat
son plan d'actions**



Comment travailler sa prospection

- Créer, susciter des envies
- Créer des outils
- Travailler la répétition
- Définir les actions possibles
 - .Téléphone
 - .Terrain
 - .Publicitaires / .Internet
 - .Salons / .Portes ouvertes
 - .Réseaux (clients actuels, CCI de Caen ,amis...)
 - Etc.



Comment travailler sa clientèle actuelle

- Créer, susciter des envies
- S'appuyer sur une fiche
produits/clients

-Se poser deux questions

**Qu'est ce que j'ai vendu et que je peux
revendre**

**Qu'est ce que je n'ai pas encore vendu et
que je peux vendre
Client/Client**



Comment travailler sa clientèle actuelle

-Rester curieux

Connaître tous les décideurs

**Valider le potentiel produits et ou CA du
client
Etc.**

-Définir les actions possibles

Téléphone

Terrain / Publicitaires

Salons / Internet

Réseaux



- Acteur/Spectateur
- Être en face du bon client
- Avec le bon produit
- Au bon moment
- Joie de vivre

Bonnes ventes

