CONSOLIDER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE ADHÉRENTS EN TERRITOIRE CONCURRENTIEL

L'adhésion n'est plus acquise : sur certains territoires, elle se dispute.
Deux jours pour analyser votre territoire, fidéliser autant que conquérir et conseiller jusque sur les grands comptes.

INFORMATIONS

Public
Manager, CoDir, Directeur Général, Relation adhérents, Responsable Prévention

Modalités et tarifs
- Intra-entreprise : nous consulter

Dates
Consultez notre site web

Lieux
- Paris
- Régions
- Sur site

Prérequis
Aucun prérequis nécessaire

Objectifs
À l'issue de cette session, les participants sauront analyser leur territoire et leur environnement concurrentiel, maîtriser les fondamentaux du développement et de la fidélisation d'un portefeuille d'adhérents, adopter une posture de conseil auprès des adhérents y compris dans la gestion des grands comptes et communiquer efficacement pour valoriser l'offre de leur SPSTI.

Méthodes d'évaluation
- Étude de cas collective
- Quiz final

Méthodes pédagogiques
- Apports structurés et interactifs
- Études de cas concrets
- Quiz d'évaluation

PROGRAMME (2 JOURS) TR021

Les bases du développement de portefeuille en territoire concurrentiel
- Analyser son territoire : cartographie des adhérents, prospects et acteurs concurrents.
- Comprendre les attentes des entreprises et le positionnement de l'offre du SPSTI (offre socle, offre complémentaire).
- Structurer sa démarche de développement : segmentation du portefeuille, priorisation et plan d'action commercial.

Conseiller les adhérents : la posture de conseil
- Passer d'une logique de prestation à une logique de conseil : écoute, diagnostic des besoins, proposition de valeur.
- Conduire un entretien de conseil : questionnement, reformulation, argumentation adaptée à chaque interlocuteur.

Gérer et développer les grands comptes
- Spécificités des grands comptes : interlocuteurs multiples, enjeux, processus de décision.
- Construire un plan de compte : cartographie des acteurs, objectifs, actions de fidélisation et de développement.
- Atelier : élaboration du plan de compte d'un grand compte de son propre portefeuille.

Communiquer pour développer et fidéliser
- Les fondamentaux de la communication au service de la relation adhérent : messages clés, supports, canaux.
- Valoriser l'offre et les résultats du SPSTI : rendre visible la valeur apportée aux adhérents.