Conférences

Motivez vos collaborateurs, réunissez vos clients

Durée : 1 heure

Une conférence offre la possibilité en un temps court de faire passer des messages clés, de challenger ses pratiques et d'interagir.

5 thématiques à notre catalogue :

Souriez ! Il faut Prospecter ! (Publics : dirigeants, entrepreneurs, commerciaux)

- Challenger ses pratiques de prospection et profiter d'excellents conseils pour mettre en place une méthode de prospection multi-canal

Conquérir et fidéliser (Publics : dirigeants, entrepreneurs, commerciaux)

- Développer son business sous 2 axes : conquérir par la prospection et fidéliser

  par le développement de ses clients pour augmenter les ventes additionnelles

Le prix n'est pas le problème (Publics : dirigeants, entrepreneurs, commerciaux)

- Préparer et structurer parfaitement ses négociations. Ouvrir la négociation à tous les points du contrat pour sortir de la guerre des prix et vendre de la valeur

Linkedin pour développer son business (Publics : dirigeants, entrepreneurs, commerciaux et tout collaborateur)

- Identifier les points clés pour optimiser son profil Linkedin. Savoir l'utiliser pour développer ses contacts, sa visibilité et son business

Développer les compétences de vos équipes (Publics : dirigeants, managers)

- Définir les indicateurs clés de performance, identifier clairement les compétences à développer pour faire grandir et performer les collaborateurs

SASU Stéphane PERRIAT *TRAINING*
10 rue des Gaudines, 78100 St Germain en Laye.
Tel : 0642147496 - Mail : stephane@sptraining.fr
SIREN : 841639453 – NDA : 11788394778

AUDITÉ PAR apave Certification Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : action de formation.