

DeVELOPPER SA CLIENTELE GRACE AU NETWORKING

Cette conférence est **pour vous**, si vous souhaitez :

- Prendre conscience de l'importance du **networking** pour développer sa clientèle,
- Adapter sa **stratégie** en fonction de son secteur d'activité et de la **typologie client**.

OBJECTIF

Faire le point sur les techniques permettant de maximiser son retour sur investissement commercial.

PROGRAMME

- ① S'informer pour influencer
- ② Savoir se rendre utile
- ③ Maximiser les prescriptions
- ④ Anticiper les appels d'offres
- ⑤ Accroître sa visibilité
- ⑥ Entretenir son carnet d'adresses
- ⑦ Mesurer son potentiel et sa progression

| | |
|-----------|---|
| CIBLE | Tout public |
| DATE | PLANNING SUR www.escpeuropealumni.org |
| HORAIRE | 18H30 A 20H30 |
| LIEU | ESCP EUROPE ALUMNI Le n° de salle sera précisé par affichage le jour de la conférence |
| COUT | 20 euros pour les cotisants, 40 euros pour les non cotisants et extérieurs. |
| ANIMATEUR | MAXIME MAEGHT RESPONSABLE DEVELOPPEMENT CABINET D'AVOCATS ALERION AUTEUR DU « <i>GUIDE DU NETWORKING POUR DEVELOPPER VOTRE CLIENTELE</i> » (ED. EYROLLES) |