

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.

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 « *GUIDE DU NETWORKING POUR DEVELOPPER VOTRE CLIENTELE* » (ED. EYROLLES)

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