

## Conférences Interactives

**Comment en sortie de crise, conquérir mes futurs clients ?**  
**Vous bénéficierez du regard d'un consultant commercial,**  
**d'échanges, de réponses à vos interrogations.**

### Thèmes abordés

#### 17H00 **Repenser ma stratégie commerciale ?**

Comment cibler les meilleures opportunités ? – Dois-je changer mes offres pour les rendre percutantes, sur le fond et la forme ? - Comment la marque à ce jour peut aider ? Politiques tarifaires et contractuelles : Comment l'optimiser en temps de sortie de crise ? – Compter davantage sur des partenaires ? Quels types de partenaires prendre – quel types d'accords possibles ? Adapter sa communication : Comment ? ...avec des résultats rentables

Tous les commerciaux ont des arguments, très peu ont des argumentations convaincantes, pourquoi ? Quels outils fondamentaux pour créer ses argumentaires de sortie de crise? - Les outils indispensables d'aides à la vente : comment les rendre impactant à moindre coût ?

#### **Gérer mes entretiens différemment ? - Les 7C**

**Concevoir** : Ses plans d'actions commerciales – comment l'adapter ?

**Contacteur** : Par la prospection téléphonique, ce qui change en 2011 ?

**Connaître** : Davantage ses prospects, ou les questions qui préparent la vente

**Convaincre** : Par une présentation persuasive de ses offres, quelles techniques ?

**Contrer** : Les objections, de plus en plus nombreuses, comment mieux les traiter ?

**Contrôler** : Sa négociation, sans trop « lâcher » sur ses conditions tarifaires

**Conclure** : Un entretien, puis sa vente.

**Les appels d'offres publics** : Sont-ils vraiment accessibles? – Quels pièges éviter ?

#### **Les subventions financières existantes pour l'action commerciale**

Quelles aides, conditions d'éligibilités, pour quels usages, comment les obtenir ?

#### 19h00 **Clôture**

**Le Conférencier** : Plus de 20 ans d'expérience commerciale en entreprises innovantes.

Coach de manager - Formation continue - Professeur en grandes écoles (ESSEC, Centrale Paris, etc.)

<http://www.optivente.com/pdf/CV-Thierry-CRAYE.pdf> <http://www.optivente.com/revue-presse-optivente.htm>

#### **Echange personnalisé:**

Possibilité optionnelle d'un échange personnalisé gratuit d'une demi-heure, à l'issue de la conférence ou par téléphone. Ce contact permet d'évoquer votre situation particulière, et d'évoquer les aides possibles.

### **COUPON REPONSE**

Compte tenu du nombre de places limitées, l'inscription est obligatoire.

Je souhaite m'inscrire à la conférence se tenant le :

- 23 janvier 2012** de 17h00 à 19h00 à Sèvres
- 28 février 2012** de 17h00 à 19h00 à Sèvres
- 20 mars 2012** de 10h00 à 12h00 à Sèvres

A cette fin, je vous prie de trouver ci-joint mon inscription.

Envoi: Optivente ; 4 Rue Benoit Malon 92310 Sèvres ou scan à [contact@optivente.com](mailto:contact@optivente.com).

Dès réception de votre inscription, nous vous confirmerons celle-ci, l'adresse exacte vous sera alors communiquée par email.

Mes coordonnées (ou carte de visite, ou email) sont :

Entreprise:..... Activité:.....

Prénom / Nom:..... Fonction: .....

Email: (lettres capitales svp)..... Téléphone:.....

Adresse: .....

Je souhaite un contact personnalisé d'une demi-heure, gratuit, à l'issue de la conférence :

Vous serez contacté pour convenir d'un échange.

**OptiVente** - 4 Rue Benoît Malon - 92 310 SEVRES. [www.optivente.com](http://www.optivente.com)

SARL au capital de 40 000 € - SIRET : 480 082 445 00010

[contact@optivente.com](mailto:contact@optivente.com) Tel: 01 46 89 07 32 - Fax : 09 59 55 09 92