

## Conférences Interactives

**Comment 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 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 crise? - Les outils indispensables d'aides à la vente : comment les rendre impactant à moindre coût ?

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

**Concevoir** : Le plan d'actions commerciales – comment l'adapter ?  
**Contacteur** : La prospection téléphonique, ce qui change en 2010  
**Connaître** : Découvrir davantage ses clients, ou les questions qui préparent la vente  
**Convaincre** : La 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 accessibles aux TPE ? – Quelques pièges à 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. Professeur en grandes écoles (ESSEC, Centrale Paris, etc.)

<http://www.optivente.com/equipe-optivente.htm> ; <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 :

- 28 septembre 2010** de 17h00 à 19h00 à Sèvres
- 25 Octobre 2010** de 17h00 à 19h00 à Sèvres

A cette fin, je vous prie de trouver ci-joint mon inscription, pour une réception au plus tard le 24 juin.

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.