



Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace

Frédéric Vendeuvre, Philippe Beaupré

Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace Frédéric Vendeuvre, Philippe Beaupré

 [Télécharger Gagner de nouveaux clients : La prospection effica ...pdf](#)

 [Lire en ligne Gagner de nouveaux clients : La prospection effi ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace Frédéric Vendeuve, Philippe Beaupré

238 pages

Présentation de l'éditeur

Trop souvent, la prospection est vécue comme un exercice difficile, épuisant voire démotivant par manque de formation, de méthodes et de pilotage de l'action par les managers et les directeurs commerciaux. Les entreprises qui réussissent sont celles qui ont su dépasser ces difficultés avec de vraies stratégies différenciatrices dans la conquête de nouveaux clients. Ce livre, qui a reçu le prix du meilleur ouvrage économique de l'année 2002 lors de sa sortie par les Dirigeants Commerciaux de France, s'enrichit ici de nombreuses mises à jour et nouvelles techniques. Il recense les erreurs à éviter mais aussi des cas concrets pour mettre en place une dynamique de prospection efficace et motivante : déterminer les cibles et préparer son plan de prospection, les clés de la réussite pour établir le premier contact, les étapes pour amener le client à changer de fournisseur, les stratégies gagnantes selon le cycle de décision du prospect, les outils de pilotage pour manager la prospection. Cet ouvrage est destiné à tous les commerciaux, les managers et les entrepreneurs qui veulent concrétiser rapidement et durablement leurs efforts de prospection de nouveaux clients. Biographie de l'auteur

Frédéric Vendeuve : Diplômé de l'EM Lyon et d'un master PNL, il est aujourd'hui directeur associé d'Halifax Consulting, un des leaders français en conseil et formation commerciale. Philippe Beaupré : Diplômé de l'ESC Dijon, il a participé à la création de l'École de Vente Xerox en France. Il dirige actuellement des équipes commerciales dans le secteur des services aux entreprises.

Download and Read Online Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace Frédéric Vendeuve, Philippe Beaupré #DO53FV4LQ SJ

Lire Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré pour ebook en ligne Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré à lire en ligne. Online Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré ebook Téléchargement PDF Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré Doc Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré Mobipocket Gagner de nouveaux clients : La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré EPub

DO53FV4LQSJDO53FV4LQSJDO53FV4LQSJ