

Développer ses ventes et sa notoriété BtoB

De la stratégie marketing BtoB en passant par un plan de communication commerciale jusqu'à la transformation, venez découvrir les stratégies gagnantes.

Vos cibles sont diverses, complexes, diffuses... vous avez pu découvrir les dispositifs qui permettent de développer l'image de votre entreprise, d'augmenter l'efficacité de vos actions commerciales et dynamiser vos ventes.

A travers plusieurs cas concrets, nous vous avons proposé d'apporter des réponses à vos difficultés quotidiennes (gestion des bases de contacts, pas assez de rendez-vous prospects, manque de suivi des rendez-vous commerciaux, difficultés à obtenir des rendez-vous qualitatifs, quand externaliser sa télévente...), et de découvrir des stratégies pertinentes pour accompagner le développement de votre entreprise.

Avec la participation de :



En partenariat avec :



Les intervenants et les thématiques abordées



Les bases de données étant une problématique récurrente et complexe en matière de développement commercial, nous avons eu le plaisir d'accueillir Serge Papo, PDG de Nomination (www.nomination.fr), premier service d'informations sur les décideurs.



Nomination propose une gamme de services BtoB, full web, à forte valeur ajoutée, dont l'approche très innovante apporte un avantage significatif aux entreprises (une profondeur d'informations unique en France : biographies de près de 150 000 décideurs, organigrammes de sociétés, cartographies de groupes...) en matière de développement et de rayonnement marché.

Avec la participation de :



En partenariat avec :

