



Communiqué de Presse – Paris, le 1^{er} octobre 2014

Petit déjeuner conférence 25 novembre 2014 - Nominatation

Quelles datas BtoB pour faire mouche auprès de vos clients et prospects ?

Nominatation, premier service d'information et de veille sur les décideurs organise le mardi 25 novembre un petit déjeuner conférence dédié à la performance commerciale et marketing. Les invités présents découvriront comment intégrer la data à chaque étape de leur cycle de vente afin de maximiser l'efficacité de leurs actions.

Le programme

08h30 - 09h00 Accueil petit déjeuner

09h00 - 10h45 Table ronde : interventions clients et paroles d'experts

➤ **Prospection, ciblage et séduction**

Comment prendre contact avec vos prospects... et leur donner des raisons de vous rencontrer ?

L'appel téléphonique à froid n'est aujourd'hui plus efficace : faible taux de conversion, perte de temps, démotivation face aux refus répétés des prospects. Sur quelles informations vous appuyer pour susciter l'intérêt de votre interlocuteur, et lui donner envie de vous écouter ?

➤ **Approche commerciale : convaincre, mais pas seulement !**

Comment prendre l'ascendant sur vos concurrents dès le premier rendez-vous ?

L'acquisition de nouveaux clients est compliquée : multiplication des interlocuteurs, allongement et complexification des cycles de décision, frilosité des décisionnaires...

Quelles approches adopter pour mieux convaincre ? Quels arguments utiliser pour rassurer ?

➤ **Suivi clients, relation durable et upselling**

Vos clients sont vos meilleurs prospects !

Face à une concurrence accrue, les partenariats les plus solides sont à chaque instant susceptibles d'être remis en cause. La solution ? Anticiper, agir avant d'être contraint à réagir. Mais par quels moyens ?

10h45 - 11h00 Echanges, questions – réponses

Les intervenants

- STEPHANE PY, Directeur du développement - **Nomination**
- JEAN-MARC BELLOT, **Customer Centric Selling** Business Partner, consultant expert en efficacité commerciale
- MATTHIEU LEROUX, Head of Manufacturing - **Google for Work**
- CHARLES-HENRI GRIDEL, Head of Cross Selling and Synergies EMEA - **Herbert Smith Freehills**

Pour plus de détails, rendez-vous sur : evenement.nomination.fr

Informations pratiques

Mardi 25 novembre 2014 de 8h30 à 11h

Hôtel Peninsula
Entrée par le 5 avenue des Portugais, 75016 Paris

Réservation obligatoire avant le 19 novembre 2014

Contact : Nathalie Platter
01 82 69 69 14 ou nplatter@nomination.fr

A propos de Nomination

Repérer ceux qui bougent, informer ceux qui agissent... Le métier de Nomination consiste à gérer une multitude de flux d'informations, dans un environnement de plus en plus mouvant. La société créée en 2002 suit au quotidien 200 000 décideurs, publie jusqu'à 400 nominations par semaine et tient à jour 60 000 organigrammes détaillés avec une profondeur et une fiabilité d'information uniques sur le marché.

Pour plus d'information : www.nomination.fr

Contact Presse : Yann Tabakian
Tel. : 01 82 69 69 13 – Email : ytabakian@nomination.fr