



Les enjeux adressés par cet atelier :

1. Capitaliser sur les outils Nomination pour obtenir des opportunités qualifiées
2. Faciliter la prise de RV avec des décideurs
3. Gagnez du temps dans votre prospection
4. Exploitez efficacement les supports du marketing

PROGRAMME

1. Interview préalable de 2 commerciaux par notre consultant, pour comprendre les pratiques en vigueur, points forts/faibles et attentes
2. Atelier de formation sur les pratiques à développer avec l'outil Nomination, sur la base de cas concrets et personnalisés
3h – Sur site (région IDF) – 10 participants maximum
3. Bilan et recommandations

BENEFICES

A l'issue de cet atelier, vos commerciaux disposeront de bonnes pratiques pour :

- Identifier et engager l'ensemble des décideurs-clés sur leurs affaires
- Prioriser leurs actions de prospection
- Dialoguer avec le marketing
- Augmenter le nombre d'opportunités traitées

Vous aurez ainsi l'assurance que vos équipes exploitent pleinement les services de Nomination mis à leur disposition.

Et vous maximisez le ROI de votre programme de Sales Intelligence !

**BUDGET
2 500 € HT**

Votre contact :

Nathalie HENRIOT, Directrice Conseil

nhenriot@nomination.fr / 06 07 55 76 28