



Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

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

Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace

Frédéric Vendevre, Philippe Beaupré

Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace Frédéric Vendevre, Philippe Beaupré

 [Télécharger Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospect ...pdf](#)

 [Lire en ligne Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospe ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace Frédéric Vendevre, Philippe Beaupré

276 pages

Présentation de l'éditeur

Trop souvent, la prospection est vécue comme un exercice difficile, par manque de formation et de méthodes. Les entreprises qui ont réussi sont celles qui ont su dépasser ces difficultés avec de vraies stratégies différenciantes dans la conquête de nouveaux clients. **Cette 4^e édition s'enrichit de nombreux exemples et exercices pour être encore plus pratique, et de témoignages d'experts qui livrent leur expérience et leurs conseils.** Elle recense les erreurs à éviter mais aussi des cas concrets pour mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace : déterminer les cibles et préparer son plan de prospection, les clés 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 et les outils de pilotage pour manager la prospection. Biographie de l'auteur

Diplômé de l'EM Lyon et d'un Master PNL, Frédéric Vendevre a exercé pendant une dizaine d'années des fonctions commerciales dans le high-tech, l'ingénierie et le conseil. Co-fondateur et directeur associé d'Halifax Consulting, l'un des leaders français en conseil et formation commerciale, il est auteur de 7 ouvrages dont 4 chez Dunod (*Négociateur plus, négociateur mieux ; Gagner de nouveaux clients ; Vendre et négocier avec les grands comptes ; Le Grand Livre de la Vente*).

Diplômé de l'ESC Dijon, il dirige des équipes commerciales dans le secteur des services aux entreprises.

Download and Read Online Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace Frédéric Vendevre, Philippe Beaupré #RI0XBMSFP69

Lire Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré pour ebook en ligne Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - 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 - 4e éd. - La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré à lire en ligne. Online Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré ebook Téléchargement PDF Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré Doc Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré Mobipocket Gagner de nouveaux clients - 4e éd. - La prospection efficace par Frédéric Venduvre, Philippe Beaupré EPub

RI0XBMSFP69RI0XBMSFP69RI0XBMSFP69