

Co-organisé par :



En partenariat avec :



EUROPHONE, LE SPÉCIALISTE DU TÉLÉMARKETING BTOB,
VOUS CONVIE À SA PROCHAINE MATINALE :

Nouveautés et meilleures pratiques pour le développement de vos ventes BtoB

Des TPE aux Grands Comptes en passant par les PME/PMI :
les méthodologies adaptées en prise de rendez-vous,
vente à distance par téléphone, communication commerciale,
formation des forces de vente, bases de données BtoB.

Avec les témoignages clients de :



Thierry Bouchard,
Directeur National des Ventes



Sébastien Lacombe
Directeur Commercial



Guillaume Du Poy
EMEA Marketing Director

Nouveautés et meilleures pratiques pour le développement de vos ventes 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... découvrez les dispositifs qui vont vous permettre d'augmenter l'efficacité de vos actions commerciales - de l'amorce de la prospection jusqu'à la conclusion de la vente - et dynamiser vos ventes. A travers plusieurs cas concrets, nous vous proposons d'apporter des réponses à vos difficultés quotidiennes (gestion des bases de contacts, génération de rendez-vous prospects qualitatifs, communication commerciale, vente à distance par téléphone - télévente -, formation des forces de ventes...), et de découvrir des stratégies pertinentes pour accompagner le développement de votre entreprise en BtoB.

Programme

- 8h30** Accueil autour d'un petit-déjeuner
- 9h00** Conférence-débat : "Nouveautés et meilleures pratiques pour le développement de vos ventes BtoB"
- Marketing relationnel, communication commerciale, formation des forces de ventes, bases de données BtoB, prise de rendez-vous, vente à distance par téléphone...
 - Best practices, méthodologie et retours d'expériences pour devenir un incontournable sur son marché, générer des leads de qualité et transformer efficacement.
- 11h00** Questions / réponses puis échanges avec les intervenants

Pour en savoir plus et vous inscrire en ligne : www.event-europhone.com

Intervenants



Fabrice Bourdy, PDG d'**Europhone**, spécialiste de la téléprospection et de la télévente BtoB, l'un des rares intervenants du marché à réellement s'engager sur des résultats (en matière de vente et/ou de rendez-vous qualifiés), expliquera l'intérêt de sous-traiter ses activités de télémarketing, pourquoi l'outil téléphonique est un élément clef dans une stratégie globale de développement commercial, et comment faire pour le rendre redoutablement efficace.



Mathieu Gabai, Directeur Associé de l'agence **Quatre Vents**, spécialisé en marketing opérationnel et communication commerciale, reviendra notamment sur les approches mises en oeuvre par ses équipes de l'élaboration de la stratégie jusqu'à la réalisation des outils et la mesure du ROI : campagnes de notoriété, plan marketing, communication opérationnelle...



Frédéric Vendevre, Directeur Associé d'**Halifax**, cabinet de formation commerciale, reviendra sur les méthodes les plus efficaces pour faire de ses commerciaux des experts de la vente en BtoB qui boosteront les ventes de votre entreprise.



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

Témoignages clients



Sébastien Lacombe, Directeur Commercial de **Companeo**, générateur de leads pour société souhaitant se développer sur le marché des PME, évoquera le travail effectué avec Halifax pour la formation et le suivi de ses équipes commerciales.

Merci de nous confirmer votre présence avant le vendredi 19 novembre auprès de :
Clémence Delacroix - clemence.delacroix@event-europhone.com
Tél. : 01 55 50 04 09 - Fax : 01 55 50 11 05



Guillaume Du Poy, EMEA Marketing Director de **Regus**, présentera les grands axes des méthodes innovantes et novatrices mises en place au niveau mondial pour développer son activité BtoB. Il reviendra sur quelques éléments en matière de stratégie de communication opérationnelle, politique partenariale, réseaux sociaux... avec en fil rouge la notion de retour sur investissement.



Thierry Bouchard, Directeur des Ventes Réseau d'**Accor**, reviendra sur la mission menée avec succès par Europhone dans son entreprise : vente à distance par téléphone et web de toute l'offre BtoB d'Accor.

Si vous souhaitez participer à la conférence, n'hésitez pas à remplir le formulaire suivant



Mme Mlle M.

Nom..... Prénom.....

Société Fonction

Email

Téléphone Portable

Adresse.....

Code postal Ville

Oui, j'assisterai à la conférence-débat du jeudi 2 décembre 2010

Je serai accompagné(e) de Mme Mlle M.

Nom..... Prénom.....

Société..... Fonction.....

E-mail

Téléphone

Je ne pourrai être présent(e) à cet événement mais je souhaite recevoir une synthèse de cette conférence

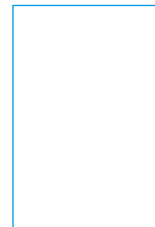


Nombre de places limité, **réponse souhaitée avant le vendredi 19 novembre 2010.**

Vous pouvez également vous inscrire directement en ligne sur le site :

www.event-europhone.com ou par fax au 01 55 50 11 05





EUROPHONE CO QUATRE VENTS
à l'attention de Clémence Delacroix
22, rue de Maubeuge
75009 Paris