

# AVOIR UNE IDÉE C'EST BIEN | SAVOIR LA VENDRE C'EST MIEUX



**STORYTELLING :**  
**ÊTRE SON PROPRE**  
**AMBASSADEUR**



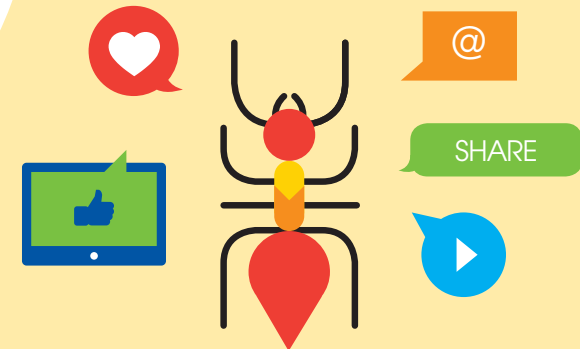
**CLIENTS :**  
**CHOUCHOUTER LES 1<sup>ERS</sup>**  
**POUR MIEUX RECRUTER**



**ACTIVER SON RÉSEAU,**  
**DE PROCHE EN**  
**PROCHE**



**OR-GA-NI-SA-TION :**  
**ADOPTER LE BON PROCESS**  
**ET LA BONNE POSTURE**



**NUMÉRIQUE :**  
**C'EST AUSSI POUR**  
**LES PETITES ENTREPRISES**

# TOI + MOI | COMMENT RÉSEAUTER POUR SE DÉVELOPPER



AMIS, FAMILLES, ANCIENS CAMARADES OU COLLÈGUES



LES RÉSEAUX DE VOS SALARIÉS



CLUBS D'ENTREPRENEURS, ASSOCIATIONS...

+



TROUVEZ DES SUJETS D'ÉCHANGES ADAPTÉS À CHACUN



APPRENEZ À PITCHER POUR LES CAPTIVER



TOUJOURS ÊTRE SOURIANT, PROFESSIONNEL ET DISPONIBLE

+



INVITEZ-LES À DES ÉVÈNEMENTS PERTINENTS

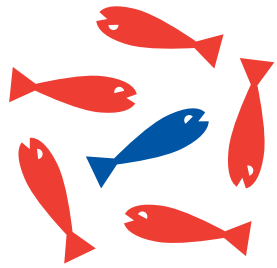


METTEZ-LES EN RELATION AVEC VOTRE RÉSEAU



DONNEZ DES NOUVELLES, PROPOSER UN PLAN D'ACTION

# IL ÉTAIT UNE FOIS MA PETITE ENTREPRISE | L'ART DU STORYTELLING



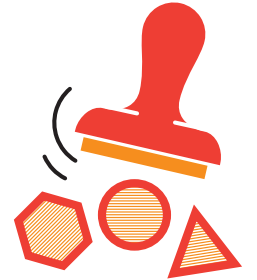
SE DIFFÉRENCIER



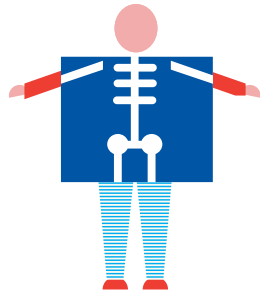
RACONTER SON HISTOIRE,  
SON PARCOURS, LA GENÈSE DU PROJET



APPORTER DE L'ÉMOTION  
ET DE LA VALEUR AJOUTÉE



CRÉER UNE IMAGE  
DE MARQUE PROPRE



TRANSPARENCE SUR SES  
PRODUITS, SES FOURNISSEURS, ...



RÉPONDRE MÊME AUX  
QUESTIONS QUI FÂCHENT

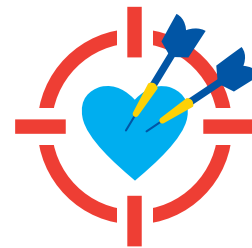


COMMUNIQUER SUR SES ACTUS,  
SES ÉVÈNEMENTS

CRÉER UN LIEN  
DE CONFIANCE



PROVOQUER  
L'ADHÉSION

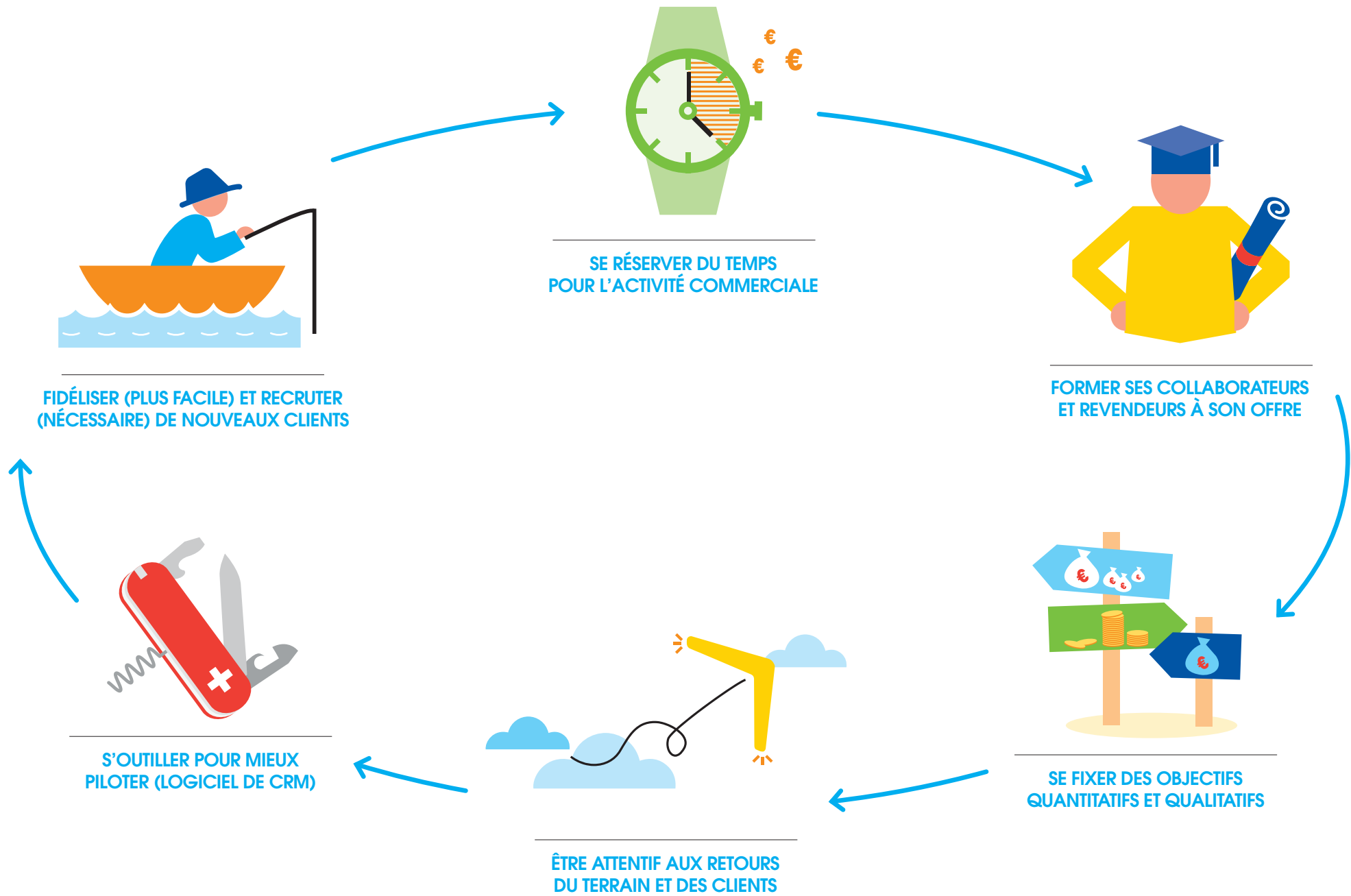


REVENDIQUER  
SES VALEURS

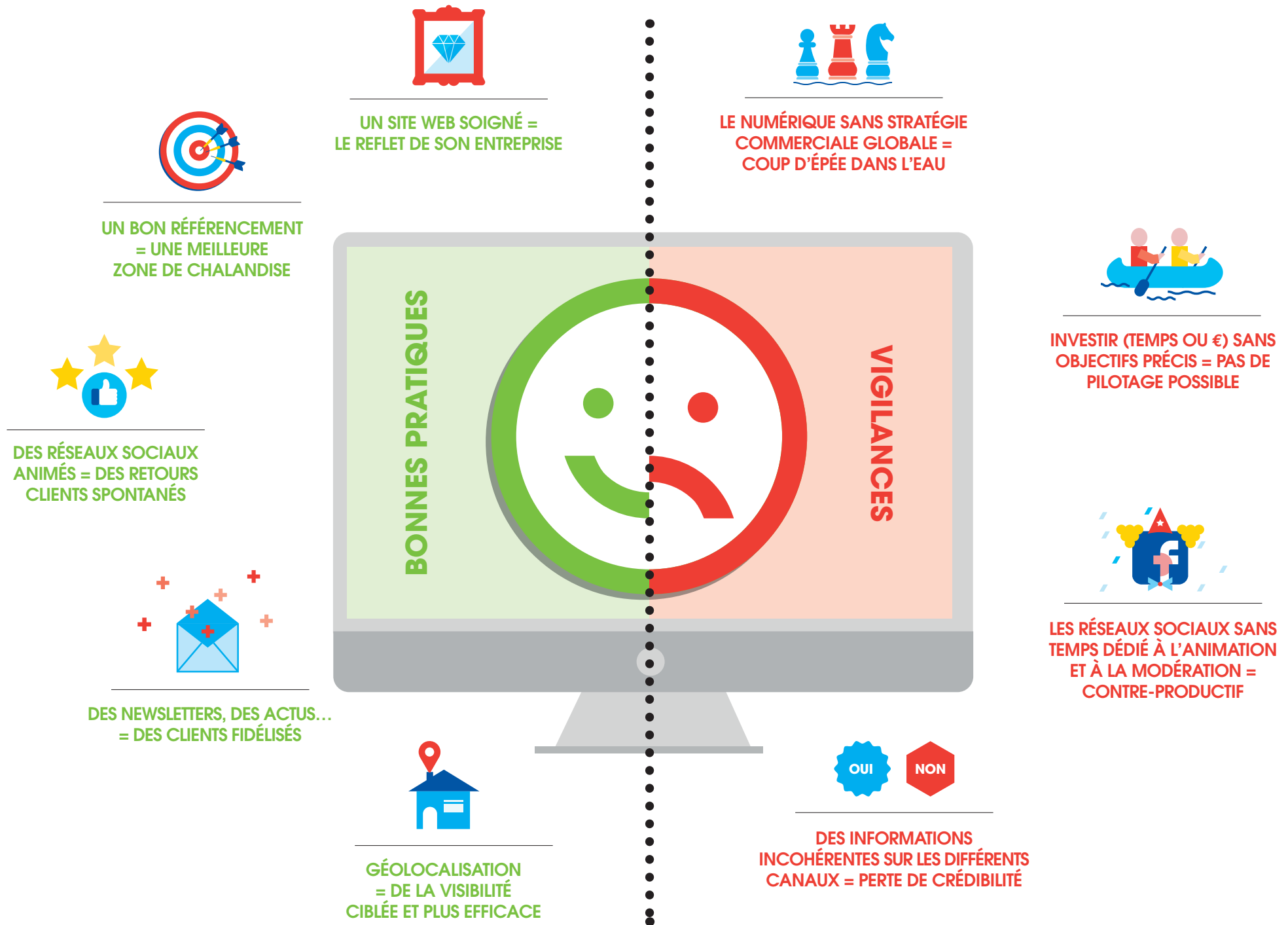


DÉVELOPPER UNE  
CULTURE D'ENTREPRISE

# LE BŒUF AVANT LA CHARRUE | S'ORGANISER POUR VENDRE



# TO WEB OR TO NOT TO BE | NUMÉRIQUE, QUELS ENJEUX ?



# VENDRE UN FRIGO À UN ESQUIMAU ? | INTELLIGENCE COMMERCIALE

LE CLIENT  
EST DÉSORMAIS  
EXPERT,  
ULTRA-INFORMÉ



RECHERCHE UN SERVICE++,  
DES SOLUTIONS  
À VALEUR AJOUTÉE,  
DE L'ULTRA-  
PERSONNALISATION



3 AXES  
À TRAVAILLER  
EN RÉPONSE



1.  
**EXPERTISE MÉTIER =**  
CONNAÎTRE PRÉCISÉMENT  
SON MARCHÉ



2.  
**EFFICACITÉ  
OPÉRATIONNELLE =**  
MAÎTRISER SON PRODUIT  
ET SA CHAÎNE DE VALEUR



3.  
**INTELLIGENCE  
ÉMOTIONNELLE =**  
EMPATHIE  
ET SAVOIR-ÊTRE

# SUIVEZ-NOUS !

