



Pour les indépendants,
créateurs et dirigeants de TPE
19 et 20 septembre 2022
> [Je m'inscris dès maintenant](#)

> Inscrivez-vous pour participer
aux conférences
les 19 et 20 septembre

Conférences 2022 – Pré-Programme

Lundi 19/09
12h00 à 12h45
Salle 351

DUNOD
une page d'avance

Comment faire le premier pas vers un prospect ?

Le premier pas... Comment faire le premier pas vers un prospect ? Comment réussir à décrocher les rendez-vous dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs commerciaux ? Comment s'adapter aux nouveaux comportements de 2022 ? Le téléphone est-il définitivement à oublier ? Quels sont tous les nouveaux outils technos que l'on peut utiliser ? Quelles sont les fonctionnalités particulièrement pertinentes de LinkedIn dans une démarche de prospection commerciale ? Comment faire preuve de constance, de détermination et ne pas paraître pesant aux yeux de votre prospect ? Quels comportements adopter pour que votre démarche de prospection commerciale apparaisse unique et pertinente pour votre prospect ?

Durant cette conférence, vous allez aborder deux points :

- l'état d'esprit à adopter pour être efficace dans votre prospection commerciale en B2B
- une méthode possible pour réussir le premier contact avec vos prospects

Avec :

Arnaud Cielle - Auteur Dunod et expert commercial

> [S'inscrire au salon](#)

> [Retour à la liste des conférences](#)

> [Site web du salon](#)

M

Entrepreneurs
19 et 20 septembre

SALON SME

**DES RENCONTRES QUI OUVERT
L'AVENIR DES ENTREPRENEURS**

Je m'inscris