

[FREE] File size: 56.Mb

Le guide du networking pour développer votre clientèle: A l'usage des professions du conseil : consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc.

Maxime Maeght

LIVRES OUTILS Efficacité professionnelle

LE GUIDE DU NETWORKING POUR DÉVELOPPER VOTRE CLIENTÈLE

À l'usage des professions du conseil :
consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc.



 Download

 Read Online

Par Maxime Maeght

ePub | *DOC | audiobook | ebooks |
Download PDF

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes :
#13394 dans eBooksPubli le: 2015-06-
04Sorti le: 2015-06-04Format: Ebook
Kindle

[FREE] Le guide du networking pour
développer votre clientèle: A l'usage des
professions du conseil : consultants,
avocats, experts-comptables, SSII, etc.

**Par Maxime Maeght : Le guide du
networking pour développer votre clientèle: A
l'usage des professions du conseil :
consultants, avocats, experts-comptables,
SSII, etc.** before purchasing it in order to gage
whether or not it would be worth my time, and
all praised Le guide du networking pour
développer votre clientèle: A l'usage des
professions du conseil : consultants, avocats,
experts-comptables, SSII, etc.:

Description :

Présentation de l'auteur Comment développer son réseau, le faire vivre, le rendre utile ? Le networking est essentiel pour les professionnels du conseil, qui s'appuient sur la démarche réseau pour entrer en contact avec des prospects ou fidéliser leurs clients. Ce guide pratique propose une méthode complète pour faire fructifier son réseau et éviter les impasses: - 50 fiches pour réseauter efficacement: Quel retour sur investissement commercial ? (partie 1), S'informer pour influencer (partie 2), Savoir se rendre utile (partie 3), Maximiser les prescriptions

(partie 4), Accroître sa visibilité (partie 5), Entretenir son carnet d'adresses (partie 6).- Une démarche très opérationnelle: conseils, exemples concrets et mises en garde permettent de développer son réseau en y consacrant un temps raisonnable.- Un livre pens pour les professionnels du conseil, qu'ils soient indépendants ou travaillent dans une organisation structure: consultants (stratégie, organisation, communication, SSII, etc.), avocats, experts-comptables, notaires, auditeurs, conseils en gestion de patrimoine, banquiers d'affaires, etc.Présentation de l'auteurComment développer son réseau, le faire vivre, le rendre utile ? Le networking est essentiel pour les professionnels du conseil, qui s'appuient sur la démarche réseau pour entrer en contact avec des prospects ou fidéliser leurs clients.Ce guide pratique propose une méthode complète pour faire fructifier son réseau et éviter les impairs:- 50 fiches pour réseauter efficacement: Quel retour sur investissement commercial ? (partie 1), S'informer pour influencer (partie 2), Savoir se rendre utile (partie 3), Maximiser les prescriptions (partie 4), Accroître sa visibilité (partie 5), Entretenir son carnet d'adresses (partie 6).- Une démarche très opérationnelle: conseils, exemples concrets et mises en garde permettent de développer son réseau en y consacrant un temps raisonnable.- Un livre pens pour les professionnels du conseil, qu'ils soient indépendants ou travaillent dans une organisation structure: consultants (stratégie, organisation, communication, SSII, etc.), avocats, experts-comptables, notaires, auditeurs, conseils en gestion de patrimoine, banquiers d'affaires, etc.Biographie de l'auteurPrécédemment journaliste puis fiscaliste chez un notaire, Maxime Maeght est aujourd'hui responsable du développement du cabinet d'avocats Alerion. Spécialiste des questions de networking, il participe la conquête de nouveaux clients en consolidant et en animant un réseau ddi la clientèle du cabinet.