

APERÇU DU SÉMINAIRE



DIRECTION DU SÉMINAIRE Marc Berthold



Marc Berthold est un Business Developer autodidacte avec un fort esprit entrepreneurial, qui a su trouver des outils de vente et de marketing simples, efficaces et fonctionnels. Cela afin de défendre ses projets IT, ses budgets d'équipe et vendre ses idées et ses services au quotidien. Il est pragmatique et favorise ce qui fonctionne plutôt que les grandes théories.

Durée et lieu

1 jour, 9.00 - 17.00
Neuchâtel (Villa Perret)
ou Puidoux (Crêt-Berard)

Groupes cibles

Patron de PME, entrepreneurs, indépendants qui ont besoin de vendre. Des curieux qui veulent mettre en œuvre du marketing demain !

Frais de participation

590 CHF (hors TVA), déjeuner inclus, boissons, pauses, documents de séminaire et

Vous avez besoin d'outils marketing simples et efficaces pour booster vos ventes ? Vous êtes un indépendant ou à la tête d'une petite entreprise ? Vous n'avez pas 200'000.- à donner à une boîte de communication zurichoise ? Alors cette formation est pour vous !

Le Marketing Pragmatique

Le marketing est un sujet large. Il existe de foule d'ouvrages et de multiples formations sur le sujet partout sur internet. De plus, toutes les agences de communication vous promettent monts et merveilles en échange de vos finances et de votre âme.

Le problème n'est me pas le manque d'information ni le nombre de méthodologies ! Non, le problème est de trouver des outils marketing simples, efficaces et répétables que vous pouvez mettre en œuvre aujourd'hui pour des résultats demain sans que cela vous mette sur la paille !

Cette formation se veut pragmatique. Elle va vous donner des outils actionnables immédiatement pour augmenter vos ventes, ainsi que des pistes à mettre en place pour le moyen terme afin de vous faciliter les ventes.

Dans cette formation orientée pratique, nous verrons

- Quels sont les leviers et le rôle du marketing
- Sur quoi se concentrer pour créer des produits et services qui se vendent facilement
- Des axes de réflexion sur la formation de nos produits ou services
- Des outils pratiques pour préparer les rendez-vous de vente sans stress
- Et nous finirons par quelques astuces pour booster votre visibilité
- Le rôle des réseaux sociaux

Vous découvrirez également

- Comment devenir un expert reconnu
- Comment améliorer votre prospection
- Comment continuer à vous améliorer après la formation

Inscrivez-vous dès maintenant.

Pour un apprentissage optimal, le nombre de participants est limité.