

Lomé, le 12 Juin 2017

A
Monsieur le Directeur Général,
ASOZOF

Réf : 0035/06/H&C/2017

Objet : Atelier du développement Commercial

Monsieur le Directeur Général,

Vous êtes fatigué de devoir intervenir pour aider vos chargés de compte CORPORATE à conclure des ventes importantes? Savez-vous pourquoi ils n'arrivent pas toujours à répondre à vos attentes de performances ? Les produits et services, bref les offres disponibles sur nos marchés sont plus que jamais peu différenciés. La concurrence est de plus en plus rude alors que les anciennes techniques attentistes et passives de conquête de la clientèle sont devenues plus que caduques. Il est apparu sur nos marchés de nouveaux types de consommateurs avertis, informés et technology-ready qu'il est de plus en plus difficile de convaincre juste à travers l'argumentaire classique de vente.

Pour aider vos vendeurs à relever ces défis, nous organisons les **14 et 15 juillet 2017 à l'hôtel Palm Beach** une formation inédite dénommée « **Atelier du Développement Commercial** ».

Nous les aiderons à répondre entre autres aux questions suivantes :

- *Comment faire pour ne plus trembler devant ses objectifs de vente et les embrasser joyeusement grâce à l'exercice de synchronisation interne,*
- *Comment augmenter sa vitesse d'attraction et se voir multiplier les opportunités d'affaires,*
- *Comment devenir un superman/une superwoman, agir courageusement, savoir mettre le feu aux poudres pour ne plus reculer devant aucun défi lié à la vente,*
- *Comment se positionner comme un Expert sur LinkedIn, Facebook & Twitter pour attirer plus facilement les consommateurs 3.0,*
- *Comment faire du bruit, optimiser son omniprésence et se faire devancer par une réputation positive qui amène les prospects à vous dire : « Je vous vois souvent. J'ai déjà entendu parler de vous »,*
- *Comment organiser ses journées de vendeur pour optimiser ses performances avec la méthode 5X3 P,*
- *Comment utiliser un tableau de bord et les données statistiques pour analyser, évaluer et optimiser ses performances commerciales.*

La participation à l'atelier est à 149.000 F CFA et 119.000 FCFA HT à partir de 5 participants avec en BONUS Le KIT DU VENDEUR PROLIFIQUE (20 Vidéos, 12MP3, 2 livres). Vous pouvez faire inscrire autant de cadres, managers et décideurs que vous voulez ou demander une animation en interne en nous appelant au **22 33 91 61 / 92 10 72 75** ou en nous écrivant à hctogo@yahoo.fr

Cordialement,

H & C BUSINESS TOGO Le Directeur Associé
Tél: 22 33 91 61
Cel: 93 21 84 60 / 92 86 01 46

Dadjama
Dadjama ATAMA GAMA

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

PROGRAMME : ATELIER DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

DATE: 14 -15 Juillet 2017 A L'HOTEL PALM BEACH

MONTANT : 149 000 F CFA AVEC PACK PHYSIQUE

119 000 F CFA à partir de 05 personnes

NOM _____

PRENOMS _____

NOM DE L'ENTREPRISE (si payée par l'entreprise) _____

ADRESSE GEOGRAPHIQUE _____

TELEPHONE/GSM _____

ADRESSE EMAIL PERSONNELLE _____

ADRESSE EMAIL PROFESSIONNELLE _____

FACTURE AU NOM DE : MOI-MEME MON ENTREPRISE

MODE DE PAIEMENT : CHEQUE ESPECE

NB : Ce formulaire et le paiement devront nous parvenir pour confirmer l'inscription du participant.

Modalités de paiement :

* En espèces ;

* Par chèque à l'ordre de : H&C BUSINESS

NOM, SIGNATURE & CACHET