Sales Academy Louvain

La Vente Stratégique

Strategic Selling to Large Accounts

Formulaire d'Inscription

☑ **Oui,** j'inscris un ou plusieurs collaborateurs au séminaire 'La Ventre Stratégique'.

❑ **Session francophone**
Automne 2014
3 journées complètes
Timing: de 09h00 à 17h30
Château de Namur - Namur

- 23 octobre 2014
- 06 novembre 2014
- 13 novembre 2014

❑ **Session néerlandophone**
Printemps 2014
3 journées complètes
Timing: de 09h00 à 17h30
Faculty Club – 3000 Louvain

- 13 mars 2014
- 14 mars 2014
- 27 mars 2014

1. **Modèle Stratégique**
   - Evaluation des Opportunités
   - Les Choix Stratégiques
2. **Sales Stages: une stratégie 'Go No Go'**
   - Champ de Bataille – Field of Play
   - La Chaîne des Douleurs
   - Stratégie 'Go no Go'
   - Value Proposition
   - Outsmarting the Competition
   - Closing the Deal
3. **Plan Stratégique Client : 2 Ateliers**
   - Atelier 1: la création d'un Plan Stratégique Client pour une solution totale
   - Atelier 2: Présentation du Plan Client aux collègues.

Faxez à +32 (0)16 46 80 19

Participant : _____

Fonction : _____

Société : _____ VAT: _____

Adresse : _____

Tél/GSM : _____ PO n°: _____

E-mail: _____

Votre Investissement: 1775 € hors TVA par participant. Paiement après réception de la facture.
A partir de 2 participants: 1675 € par personne

Q*for Certificat avec 100% satisfaction clientèle
Les sociétés wallonnes et flamandes peuvent bénéficier des subsides:
Code d'autorisation Chèques-Formation: 200/0102/82573
KMO-Portefeuille: DV.O104804

kmo-portefeuille ERKEND DIENSTVERLENER

w

Qfor

Tél: +32 (0)16-46 59 00
www.robeyns.be

© Robeyns & Partners – TrainingAcademy
info@robeyns.be