

RÉUSSIR SES VENTES : COMMENT S'Y PRENDRE?

Un **avant-midi de conférences** traitant des secrets de la vente afin de démythifier cet aspect essentiel de la commercialisation.

LE 6 FÉVRIER 2008 - DE 8:30 À MIDI

À LA SALLE DE LA COOP FUNÉRAIRE DE L'ESTRIE
(485, rue du 24-juin à Sherbrooke)

COÛT : 20 \$

(incluant un léger goûter après la conférence)



Conférence présentée à Montréal et à Québec et maintenant à Sherbrooke!
3 THÈMES, 3 SPÉCIALISTES :

Pré-vente

L'IMPORTANCE DES
PREMIÈRES VENTES

Pierre Bertucat

Pierre Bertucat Conseil



Pierre Bertucat est un consultant-coach qui accompagne les entreprises depuis 25 ans, de l'idée à la mise en marché.

Il est spécialisé en marketing stratégique orienté clients et en marketing de l'innovation. Dès 1983, il a développé son approche Marketing et Vente Intégrés.

Outils et processus

LA VISION NOVATRICE
DES VENTES

Jacques Lacroix

Lacroix Vision Conseil



Jacques Lacroix a travaillé plus de 20 ans dans le domaine des ventes et du marketing auprès de deux multinationales.

Un professionnel de la vente orienté vers des résultats, il transmet maintenant son savoir en offrant de la formation en techniques de ventes et de mise en marché.

Rétention et suivi

UN CYCLE POUR VENDRE
DAVANTAGE

Guy Rodrigue

Altitude Groupe Conseil



Guy Rodrigue possède plus de trente ans d'expérience en stratégie, marketing industriel et en vente.

Spécialisé dans l'aide à la réalisation des ventes, il a développé, au fil des années, une approche pratique et efficace pour augmenter les ventes dans les entreprises.

**RÉSERVEZ VOS PLACES PAR RETOUR DE COURRIEL
OU PAR TÉLÉCOPIEUR AU 819 822-9731**

POUR INFORMATIONS,

Communiquez avec le Centre Dobson-Lagassé au 819 822-9600 poste 2701

ou avec la Chambre de commerce de Fleurimont au 819 565-7991 ou à info@ccfleurimont.com

UNE PRÉSENTATION DE :



EN PARTENARIAT AVEC :

