

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

Maxime Maeght

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

Téléchargez et lisez en ligne Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. Maxime Maeght

208 pages

Présentation de l'éditeur

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 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 pensé pour les professionnels du conseil, qu'ils soient indépendants ou travaillent dans une organisation structurée : consultants (stratégie, organisation, communication, SSII, etc.), avocats, experts-comptables, notaires, auditeurs, conseils en gestion de patrimoine, banquiers d'affaires, etc. Biographie de l'auteur

Précédemment 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 à la conquête de nouveaux clients en consolidant et en animant un réseau dédié à la clientèle du cabinet.

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

#AR5OBMNWJ7S

Lire Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght pour ebook en ligne
Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres
Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght à lire en ligne.
Online Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght ebook
Téléchargement PDF
Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght Doc
Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght Mobipocket
Le guide du networking pour développer votre clientèle : A l'usage des professions du conseil - consultants, avocats, experts-comptables, SSII, etc. par Maxime Maeght EPub

AR5OBMNWJ7SAR5OBMNWJ7SAR5OBMNWJ7S