

## FORM'ACTION DU RESEAU DES TECHNOPOLES BRETONNES

*L'art de la chasse d'affaires : prospecter vos nouveaux clients efficacement!*

Lundi 21 septembre 2015 de 9h00 à 17h30 à Lannion

### Programme de la formation

Cette form'action s'articulera autour des sujets suivants :

#### **Partie 1 : Travailler son marché dans la durée**

- Tour d'horizon des outils commerciaux à votre disposition
- Organiser et piloter

#### **Partie 2 : Focus sur la prospection téléphonique**

- Pourquoi prospecter par téléphone
- Prospection téléphonique VS téléprospection
- Préparer sa prospection téléphonique
- Savoir prospecter efficacement :
  - o La méthode de l'entretien ouvert
  - o Les savoir-être et les savoir-faire de la prospection commerciale
  - o Savoir utiliser le web et les réseaux sociaux dans votre prospection
- Etre commercial : les bons reflexes

*A ces sujets présentés s'ajouteront des cas pratiques, des retours d'expériences et des échanges concernant chacun des projets représentés.*

### A qui s'adresse cette form'action ?

Cette form'action s'adresse exclusivement aux porteurs de projet et aux entreprises innovantes nouvellement créées, ou en développement (entreprise de moins de trois ans) accompagnés par l'une des 7 technopoles bretonnes. Une seule inscription par entreprise peut être prise en compte.

### Profil de l'intervenant

La form'action sera animée par Romuald Huon, directeur associé d'Axlane, cabinet de conseil en développement commercial et marketing spécialisé dans vente complexe et la vente BtoB notamment auprès d'entreprises technologiques.

**Romuald Huon** : Expert en stratégie commerciale et marketing, Romuald crée deux sociétés de conseil entre 2006 et 2010 pour rejoindre Axlane en 2010. Formé à l'ESC Rennes et à l'International Management Institute de New Delhi, il dirige l'agence de Rennes et intervient sur la conduite et la réalisation de mission de conseil en « business development ». Spécialiste du marketing de l'innovation, il accompagne des sociétés de toutes tailles qui souhaitent prendre un tournant dans leur développement en lançant de nouvelles offres ou attaquant de nouveaux marchés. Il conseille les entrepreneurs, dirigeants et directeurs commerciaux dans la construction et le pilotage de leurs plans d'actions commerciaux et marketing.

## Déroulement et accès

---

La form'action aura lieu le **lundi 21 septembre 2015 de 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30** dans les locaux de la technopole Anticipa - ADIT (salle de réunion). 4 Rue Ampère. 22300 Lannion.  
Café d'accueil servi dès 8h45

**La Form'action et les frais de restauration sont pris en charge dans le cadre de l'aide régionale Emergys.**

Plan d'accès sur : <http://www.technopole-anticipa.com/-Nous-contacter-.html>

## Inscription

---

Merci de vous inscrire en ligne sur : <http://www.technopole-anticipa.com/Form-action-l-art-de-la-chasse-d.html>

**Attention nombre de places limité.** Merci de vous inscrire avant le **11 septembre 2015**

### Contact :

Technopole Anticipa- ADIT - Maison des entreprises - 4 rue Ampère - BP 30 255  
22302 Lannion Cedex - Tel : 02 96 05 82 50 – Fax : 02 96 05 82 55 – [agnes.roumiquiere@technopole-anticipa.com](mailto:agnes.roumiquiere@technopole-anticipa.com)