

## LES CONFERENCES-DEBAT REDEJE & KOMPASS

*A l'intention des jeunes entreprises opérant en B to B*

### **Conférence-débat N°2 : Les bons outils de vente pour les jeunes TPE**

Comment les choisir. ? Les maîtriser ? Quels sont leurs coûts, leur efficacité ?

Intervenants REDEJE : Jacques LEGRAND -consultant marketing   Gérald MACE -consultant en techniques de vente

Intervenant KOMPASS : Thierry JACQUEMART Responsable des Ventes

#### **1/ Les outils de vente**

##### **° Les outils de vente directs**

La vente face à face (force de vente)

Le marketing direct (mailing, e-mailing, faxing, phoning)

#### PRESENTATION DES SERVICES KOMPASS

##### **° Les outils de vente indirects**

Le réseau de distribution

Les prescripteurs

Les partenaires

#### **2/ Comment choisir les outils en fonction du type de produits/services et des cycles de vente**

Produits innovants

Produits techniques

Produits sur mesure

Produits banalisés

Cycle de vente rapide

Cycle de vente à moyen terme

Cycle de vente à long terme

#### **3/ Les coûts et les rendements des outils**

#### **4/ Synthèse et méthodologie de choix**

**\* Informations pratiques :**

**Date :** Le Mercredi 18 novembre 2009

8h45 : Accueil des participants

**9h - 11h30 :** Conférence - débat

**\* Conférence gratuite**

**\* Lieu :** Au siège de KOMPASS

138, Rue JP CHARCOT 92400 COURBEVOIE Métro Ligne 3 : Pont de Levallois



**\* Merci de confirmer votre présence par mail à :**

[info@redeje.asso.fr](mailto:info@redeje.asso.fr) ou par téléphone à Nathalie 01 71 33 14 18

