

# LES RDV EXPERT DU CLUB HORIZONS

« Les 4 clés pour réussir vos ventes à des Grands Comptes »

## ■ THEMATIQUE

Avoir des grands noms dans ses références, quelle fierté pour une entreprise, un commercial, un entrepreneur ! Mais alors que d'énergie pour les gagner ! C'est toujours pour hier, il faut être encore moins cher, ils sont injoignables quand on cherche à les approcher, ils renégocient sans cesse, on ne sait jamais qui décide, beaucoup de propositions, peu de signatures ! ...

Qu'est-ce qu'une vente complexe ? Comment faire pour ne pas consommer trop de ressources à chaque fois qu'on veut cibler et fidéliser un grand compte ? Quand faut-il faire le GO / NO GO ? Comment maximiser ses chances lors de la proposition ? Le lean selling consiste à appliquer à la démarche commerciale une approche basée sur l'efficacité et l'optimisation des ressources.

**Vous découvrirez 4 clés pour améliorer rapidement votre taux de transformation, diminuer votre temps commercial et augmenter vos ventes.**

## ■ NOTRE INTERVENANT

Dominique Seguin est Associé chez KESTIO ([www.kestio.com](http://www.kestio.com)).

Membres de [CroissancePlus](#), Kestio accompagne ses clients (startups, PME, ETI, dont 1/3 du CAC40), sur leurs enjeux de fidélisation et de conquête. Kestio est organisé en 4 pôles -Efficacité commerciale, Expérience client, Digital et CRM - et intervient en conseil et en formation

Dominique précédemment Directeur des Ventes de DHL en France après un parcours opérationnel de 15 années a toujours développé un intérêt fort pour l'écosystème des startups. En charge du programme Direction Commerciale du MS Entreprendre de l'ESCP, il accompagne comme mentor bénévole diverses organisations d'entrepreneurs sociaux (Makesense, Ashoka...).

Dominique a rejoint le Club Horizons en 2013.

**Mardi 6 décembre 2016 - 18h30 / 20h30**

**Confirmation de présence nécessaire pour recevoir les codes d'accès  
par mail à [administration@club-horizons.com](mailto:administration@club-horizons.com)**

**RSVP pour le 29 Novembre 2016**