



LE MARKETING DU CONSULTANT EN SEPT ETAPES

Cette **conférence** est **pour vous** si :

- Vous **démarrez** votre activité de **consulting** et vous ne savez pas comment **organiser** votre **marketing**
- Vous avez élaboré votre **offre de services** et vous souhaitez vérifier son **efficacité**
- Vous trouvez que **vos services** n'apporte pas assez de résultats et votre objectif est de la « **retailer** »

OBJECTIFS

Passer d'un marketing de compétences à un marketing de services

PROGRAMME

- ❶ Introduction courte autour du mot « expertise »
- ❷ Les 7 étapes pour réussir la conversion salarié/consultant
- ❸ Zoom sur la puissance d'une offre de service réussie/conseils
- ❹ Mot de conclusion sur 2 réflexes de « survie » à acquérir vite

DATE MARDI 24 MARS 2009

HORAIRE 18H30 A 20H30

LIEU ECOLE ESCP-EAP
Le n° de salle sera précisé par affichage le jour de la conférence

COUT 15 euros pour les cotisants,
30 euros pour les non cotisants et extérieurs

ANIMATRICE **Isabelle d'HUMIERES**, DIRIGEANTE DE CAP9 - Cabinet spécialisé dans le passage de cap professionnel
Auteur chez Larousse de « Objectif embauche » et de « Communiquer par écrit » - Formatrice auprès d'entreprises