



Les petits déjeuners
interactifs du marketing

Rejoignez-nous lors des prochaines **Pauses Toniques !**
Des petits déjeuners interactifs pour **partager** des expériences
entre **dirigeants**, prendre du **recul** sur les problématiques de
développement de votre entreprise et **explorer** de nouvelles
pistes d'actions pour des **résultats concrets**.

PROCHAINS RENDEZ-VOUS en 2010

Où ?

Hôtel Elysées Régencia
41 avenue Marceau
75016 PARIS
M° Etoile - Georges V
Alma – Marceau

Quand ?

de 08h30 à 11h30

Comment ?

En s'inscrivant gratuitement
dès aujourd'hui
(nombre de places limité)

TEMOIGNAGES DES PARTICIPANTS :

« *Un espace d'échange
innovant* »

« *Un très bon format* »

« *Cela fait du bien de
rencontrer des gens
nouveaux* »

« *Des réponses concrètes et
intéressantes* »

« *Une prise de recul utile
sur le marketing* »

FEVR.

11

➔ 1001 idées pour dynamiser vos forces commerciales

Un message simple, un discours approprié par vos commerciaux, une répartition des rôles claire... Facile à dire, mais quels indicateurs, méthodes et actions mettre en place pour des résultats tangibles et pérennes ?

Témoign : Sébastien LUCAS, Directeur Associé d'Oxalide

AVR.

08

➔ Faites d'Internet un redoutable outil de vente

Générer un trafic de qualité, développer de nouveaux services BtoB sur le web, promouvoir vos actions et mesurer leurs résultats : Abiléo vous invite à partager un panorama des bonnes pratiques pour transformer vos internautes en clients.

Témoign : Patrice INFANTE, PDG de CAD EQUIPEMENT

JUIL.

06

➔ Des clients enchantés ça se mérite : pilotez l'entreprise par les engagements de services

Un client enchanté, c'est un client promoteur de votre marque. Comment renforcer la valeur perçue par les clients ? Découvrez des solutions pour piloter votre entreprise par les engagements de services et tendre vers l'excellence opérationnelle.

Témoign : Pierre-Yves MORIETTE, Dr Marketing de sanef

ET BIENTÔT...

- ➔ Construire une offre BtoB percutante
- ➔ Maximiser l'impact des partenariats dans l'informatique
- ➔ Faire de son client son meilleur commercial

➔ INSCRIPTION

Pour en savoir plus et vous inscrire,
rendez-vous sur www.abileo.com/pausestoniques
ou contactez Abiléo : 01 78 09 49 00 - contact@abileo.com