

Un marketing pratique et une vente efficace pour développer votre entreprise



Questions clés Marketing

- Comment connaître son marché pour se développer ?
- Comment innover pour se différencier de ses concurrents ?
- Comment bâtir et promouvoir son offre pour vendre ?

Questions clés Vente

- Comment mettre en oeuvre une vente productive ?
- Comment améliorer la performance commerciale ?
- Comment construire une bonne relation client ?

Rendez-vous le

20 septembre 2013

de 9h00 à 12h00

à la CCIT de la Moselle
Antenne Moselle Nord, Espace Cormontaigne
2 boulevard Henri Becquerel 57970 YUTZ



Avec l'intervention de :



Accompagner la création, la reprise
ou la transmission d'entreprise

**Elle sert à ça
ma cci !**

Coupon réponse

à retourner avant le **13 septembre 2013** par **courrier** à la CCIT de la Moselle, 10/12 avenue Foch - 57000 Metz, par **téléphone** au 03 87 52 31 79, par **fax** au : 03 87 52 31 98 ou par **email** : pole-assistantes@moselle.cci.fr ou par **internet** sur www.moselle.cci.fr (partie agenda)

Nom : Prénom :

Adresse :

Ville : Code Postal :

Tél. : Email :

Descriptif de votre activité :
.....
.....

Participera à la matinale « marketing et vente » du 20 septembre 2013

Accompagné(e) de M.