

Réunion d'information professionnelle**Maîtriser la prospection téléphonique**

Appeler un prospect inconnu sans trembler, passer la barrière du secrétariat, franchir les pièges pour parvenir à fixer un RDV...un vrai parcours du combattant et pourtant un passage quasi-obligé. Là comme ailleurs, des règles et des méthodes existent pour améliorer son taux de transformation d'appels.

Des outils et des conseils bien pratiques, pour démarrer sa prospection ou maîtriser son sous-traitant !

Des petits-déjeuners d'affaires pour les jeunes entreprises

Objectifs : permettre aux participants autour d'un café-croissant :

- de disposer d'une présentation de solutions concrètes
- d'échanger les expériences

Les "Cafés-Contacts" se déroulent au sein de la pépinière d'entreprises de l'Aéropôle de Roissy.

Pour visionner le plan d'accès (aéroport Paris- Charles de Gaulle) : [cliquez ici](#)

Pour en savoir plus : [Cliquez ici !](#)

Ce mail vous a été adressé en tant que professionnel, personne morale identifiable dans nos bases de données constituées à partir de nos échanges téléphoniques ou à partir de bases de données nationales de type INPI, INSEE et Greffes. La Loi sur la Confiance dans l'Economie Numérique (LCEN), adoptée le 13.05.2004 par le gouvernement français est destiné à favoriser le développement du commerce par Internet et à clarifier les règles pour les consommateurs et partenaires. La LCEN autorise définitivement la prospection directe par messagerie électronique, sans consentement préalable, à destination des "personnes morales", sociétés, entreprises, les associations immatriculées à l'INPEE ayant un numéro SIRET-SIREN, professions libérales, artisans et collectivités publiques. Conformément à la LCEN, si vous souhaitez ne plus recevoir de mails de la société KOANS nous vous remercions de bien vouloir nous le préciser en envoyant un message à infos@koans.fr

