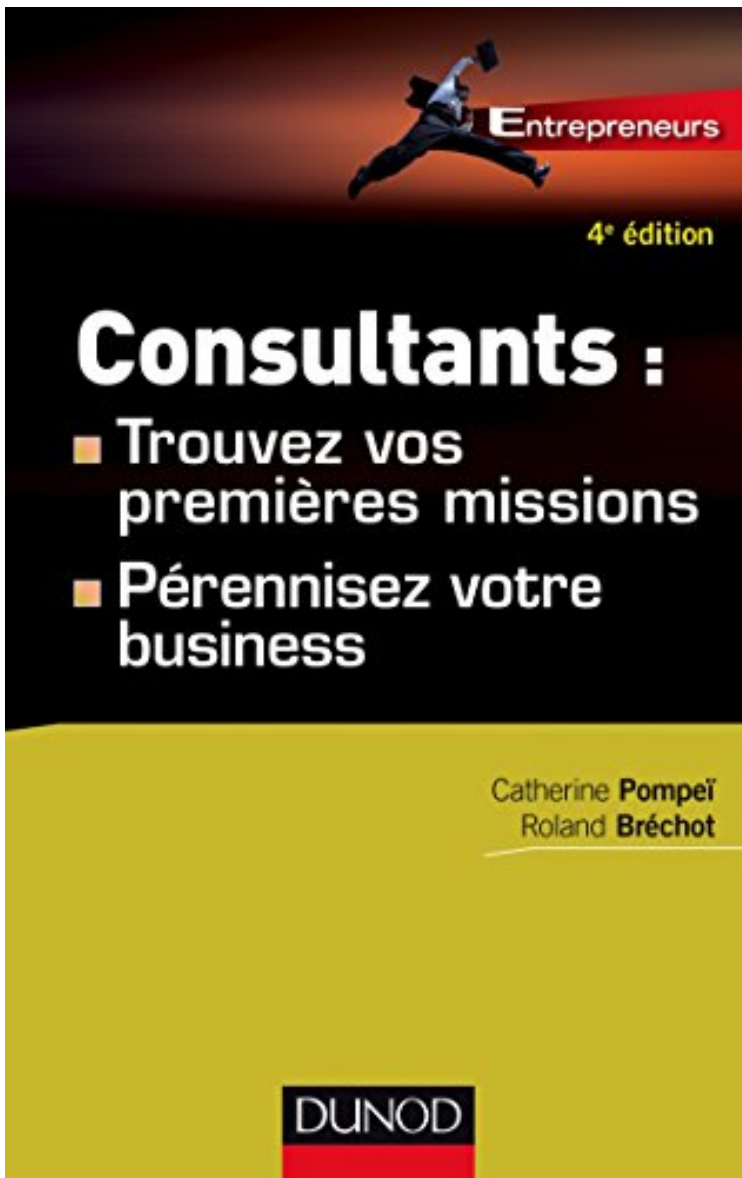


[Read download] File size: 41.Mb

Consultants : trouvez vos premières missions - 4ed : Preennisez votre business (Entrepreneurs)



*Par Catherine Pompe, Roland Brechot
ePub | *DOC | audiobook | ebooks |
Download PDF*

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes :
#100434 dans eBooksPubli le: 2015-09-02
Sorti le: 2015-09-02Format: Ebook
Kindle

[Read download] Consultants : trouvez vos
premières missions - 4ed : Preennisez votre
business (Entrepreneurs)

Par Catherine Pompe, Roland Brechot :
Consultants : trouvez vos premières
missions - 4ed : Preennisez votre business
(Entrepreneurs) before purchasing it in order
to gage whether or not it would be worth my
time, and all praised Consultants : trouvez vos
premières missions - 4ed : Preennisez votre
business (Entrepreneurs):

 Download

 Read Online

Description :

Présentation de l'éditeur Devenir consultant indépendant ne s'improvise pas. Ceci nécessite un changement de posture, une préparation psychologique et matérielle, la création d'outils marketing et commerciaux et une excellente aptitude à développer son réseau. Cet ouvrage présente les étapes clés d'une prospection gagnante : définir votre positionnement et le choix de vos cibles ; formaliser votre expertise, votre offre et vos outils ; construire, animer et développer votre réseau ; acquérir de nouveaux comportements ; rebondir sur une mission et consolider

vos réseaux sociaux et Internet et des illustrations concrètes issues de l'expérience des auteurs. Vritable guide opérationnel, ce livre s'adresse aux consultants autonomes et toute personne désireuse de le devenir. Revue de presse "APCE" Devenir consultant autonome ne s'improvise pas et nécessite une préparation psychologique et matérielle "La Profession comptable" Présentation de l'auteur Devenir consultant indépendant ne s'improvise pas. Ceci nécessite un changement de posture, une préparation psychologique et matérielle, la création d'outils marketing et commerciaux et une excellente aptitude à développer son réseau. Cet ouvrage présente les étapes d'une prospection gagnante : définir votre positionnement et le choix de vos cibles ; formaliser votre expertise, votre offre et vos outils ; construire, animer et développer votre réseau ; acquérir de nouveaux comportements ; rebondir sur une mission et consolider votre position. Cette 4e édition actualisée offre de nombreux outils pratiques, des approches efficaces liées aux réseaux sociaux et Internet et des illustrations concrètes issues de l'expérience des auteurs. Vritable guide opérationnel, ce livre s'adresse aux consultants autonomes et toute personne désireuse de le devenir.