ATELIER

ATELIER ASSAS LAB’ : « DÉFINIR SA STRATÉGIE DE COLD-CALLING », PARTIE 1/2

17 mars 2022

Incubateur Assas Lab’, 36 Rue Charcot, 75013 Paris

RÉSERVÉ AUX RÉSIDENTS D’ASSAS LAB’ - PLUS D'INFOS
ASSAS-UNIVERSITE.FR

Assas Lab', incubateur de l'université Paris 2 Panthéon-Assas, organise un atelier sur les premières étapes d’élaboration d'une stratégie de prospection

Lors de cette première session, l'objectif est d'établir une stratégie de prospection, de découvrir ce qu'est un *ICP* (*Ideal Customer profil*), ainsi que la constitution d'une base de données ciblée et d'un *CRM.*

Grâce à Nahim ZIDI, fondateur de l'entreprise Huntease, les notions de construction de script commercial seront abordées, ainsi que les réponses aux objections pour comprendre l'importance du *cold-calling.*

Partenaires

Huntease

Incubateur Assas Lab'