

Dessine moi un CLIENT !

Client ? Vous avez dit client ?

Mais ... Qui est-il donc ? Que veut-il ? Où est-il ? Comment je le rencontre ? Pourquoi achète t'il ? Qui est mon client idéal ?

Un atelier créatif sur mesure pour vous permettre de :

- Clarifier la notion de client, ses caractéristiques et ses besoins.
- Comprendre les différences entre client idéal et client principal
- Démystifier la démarche commerciale par le réseau
- Construire votre propre représentation en fonction de votre activité, vos valeurs et vos envies

A l'issue de ces 2 jours vous aurez une vision claire de votre client idéal et de ce dont vous avez besoin pour le rencontrer.

L'objectif est d'installer le participant dans une dynamique d'action, de mouvement, de réseau.

Pour qui ?

Pour ceux et celles qui ont besoin de clarifier cette notion de client.

Pour ceux et celles qui n'ont pas les clients dont ils rêvent.

Pour ceux et celles qui ont une activité en plein essor mais pas forcément les résultats financiers escomptés.

Ce qu'ils en disent :

« Je ne m'attendais pas à cela ! très cadré et créatif mais aussi très précis. Là, je sais où je vais »

« Atypique ! une approche différente. Sur le coup, j'ai été déboussolé mais j'ai compris le travail réalisé et cela m'a permis de mettre en phase mes ambitions et ma réalité du moment »

« Beaucoup de prises de conscience pendant ces 2 jours, et des solutions concrètes pour avancer »

L'animatrice :



Bénédicte MAITRE - EKEKO

Bénédicte Maitre a été experte auprès du label Entreprise du Patrimoine Vivant et du FSFE de BpiFrance, membre du Fonds de Dotation ParisCréation.

Elle cumule plus de 20 années d'expérience dans l'analyse stratégique des marchés au niveau international, le développement commercial et la communication en entreprise, avant de créer le 1er accélérateur de croissance pour artisans d'exception

Coach, formée à la PNL, à l'approche systémique des organisations et autres techniques et outils de développement personnel, Elle intervient depuis de nombreuses années en entreprises et auprès de dirigeants pour les aider à :

- développer leur activité en France et à l'international,
- renforcer leur confiance en soi et estime de soi
- optimiser leurs relations

Elle est fondatrice de la méthode EKEKO, basée sur son expertise pour trouver de nouveaux clients sur de nouveaux marchés.

Dans ses activités associatives, Bénédicte est aussi Présidente du Comité Essonne des Conseillers du Commerce Extérieur et du groupe de travail « Biens de Consommation Haut de Gamme »

Déléguée Nationale du CJD France sur le thème la « Posture pour de Nouveaux Modèles Économiques »

Membre du bureau exécutif du CJD International