

CRL^{*} *booster*
by **W&S**

Comment attirer plus de clients et vendre mieux
Programme exclusif des workshops de novembre 2020 à mars 2021

www.crl-booster.com

* CRL : Commercial Readiness Level (voir wsl.be/matmax)

CRL 3

Jour
ws 1 **1** Comment être à l'aise et oser passer à l'action

Jour
ws 2 **2** Comment définir le couple-produit marché

Jour
ws 3-4 **3** Quelle vision et quel focus dans la vente
+ comment obtenir des rendez-vous

Jour
ws 5 **4** Comment attirer des clients
(partie 1 – stratégie et tactiques marketing)

Jour
ws 6-7 **5** Comment conduire un entretien de vente complexe
+ comment établir une offre de prix qui sera acceptée

Jour
ws 8 **6** Comment gérer la vente
(partie 1 – comment définir des objectifs, construire
et gérer un pipeline d'opportunités)

Jour
ws 9 **7** Comment attirer des clients
(partie 2 – les techniques digitales)

Jour
ws 10 **8** Comment gérer la vente
(partie 2 – recruter et gérer des vendeurs)

Jour
ws 11 **9** Comment créer et développer
un réseau de distribution

CRL 9

CRL booster
by WSL

Pour qui? Pourquoi?

Le CRL Booster est spécifiquement dédié aux start-ups WSL, aux WSLiens et aux PME à empreinte technologique forte.

Les CEO de ces entreprises savent en effet qu'attirer des clients et signer des ventes sont des clés essentielles de leur succès, sinon les principales. Dans le contexte de crise actuel, bien se préparer et assurer un redémarrage optimal des activités est en outre essentiel.

C'est la raison pour laquelle WSL a développé le CRL Booster, un programme de workshops centrés sur la vente et le marketing. Orienté sur l'opérationnel, le Booster s'articule autour de modules thématiques théoriques, de mise à disposition d'outils, et d'applications pratiques.

Programme détaillé sur crl-booster.com

Avec quoi repartirez-vous ?

- Une meilleure perception de la valeur ajoutée de vos produits/service ;
- Une vision plus positive de l'approche client et de la promotion de vos compétences et de vos produits ;
- De nouvelles compétences pour attirer des clients ;
- Des techniques, des idées et des outils immédiatement applicables pour gagner plus de clients ;
- Une confiance accrue pour vendre vos produits et services au plus haut prix ;
- Une excellente compréhension des techniques digitales et surtout comment les mettre en œuvre ;
- Une motivation plus grande pour faire grandir votre activité ;
- Une approche pragmatique pour décrocher des rendez-vous et conduire vos entretiens avec vos clients potentiels ;
- Des outils simples et efficaces pour mieux gérer la vente et votre équipe de vente marketing ;
- L'assurance d'obtenir une critique constructive des formateurs et des coaches WSL ;
- Le sentiment de pouvoir enfin oser !

Qui sont les formateurs ?

Les formateurs sont des ingénieurs ou des professionnels qui sont habitués à travailler avec des ingénieurs. Leur approche est adaptée.

Ils font tous preuve d'une expérience prouvée dans le domaine des solutions techniques à haute valeur ajoutée.

Pour plus d'efficacité, le nombre de participants est limité à 2 groupes de 10 personnes.

Le programme est en effet construit sur un mode participatif où les participants auront l'opportunité de mettre en application leur contexte spécifique.

Inscrivez-vous dès maintenant pour assurer votre participation.

N'attendez pas pour sécuriser votre meilleur investissement de l'année !

Quelles sont les modalités pratiques ?

Date : le Booster se déroulera de novembre 2020 à mars 2021

Lieu : WSL Liège et Louvain-la-Neuve

Timing : de 9h00 à 17h00 (AM workshop et PM mise en application pratique)

Inscriptions : les réservations sont à adresser à Melissa Di Chiara (m.dichiara@wsl.be)

Participants : 2 x 10 places maximum disponibles

Groupes : de façon à garantir un programme le plus pertinent et le plus efficace possible, les participants sont répartis en deux groupes en fonction du niveau de CRL (voir www.wsl.be/matmax/) de leur entreprise (un call sera organisé entre l'entreprise et les coordinateurs du Booster avant le kick-off)

Quel investissement cela représente-t-il ?

L'ensemble du programme est proposé au prix de 1.450 € (HTVA) pour les start-ups WSL !

Les WSLiens et les sociétés externes peuvent participer au programme au prix de 2.950 € (HTVA). Possibilité de cofinancement régional.

