

## 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 ?

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

Ils possèdent tous une expérience prouvée dans le domaine des solutions techniques à haute valeur ajoutée.

Pour plus d'efficacité, le nombre de participants est limité à 20 personnes réparties en 2 groupes de 10. Le programme est construit sur un mode collaboratif où les participants auront l'opportunité de mettre en application leur contexte spécifique.

N'attendez pas pour sécuriser votre meilleur investissement de l'année !  
Inscrivez-vous dès maintenant pour assurer votre participation.

## Quelles sont les modalités pratiques ?

**Les modalités sont disponibles sur le site [www.crl-boosteur.com](http://www.crl-boosteur.com)**

**Inscriptions :** les réservations sont à adresser à Melissa Di Chiara ([m.dichiara@wsl.be](mailto: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](http://www.wsl.be/matmax)) de leur entreprise (un call sera organisé entre l'entreprise et les coordinateurs du Booster avant le kick-off)



CRL<sup>\*</sup> booster  
by WSL

Comment attirer plus de clients et vendre mieux  
Un programme exclusif de workshops pour assurer votre croissance

[www.crl-boosteur.com](http://www.crl-boosteur.com)



CRL booster  
by WSL

Avec le soutien de



SOWALFIN  
PARTENAIRE DES PME

\* CRL : Commercial Readiness Level (voir [wsl.be/matmax](http://wsl.be/matmax))

# CRL9

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# CRL3

**CRL** booster  
by WSL

## Pour qui? Pourquoi?

Le CRL Booster est spécifiquement dédié aux start-ups WSL, aux WSLiens et aux PME technologiques.

Les CEO de ces entreprises savent qu'attirer des clients et signer des ventes sont des clés essentielles de leur succès, sinon les principales.

Plus que jamais, préparer et assurer le démarrage et/ou la croissance de l'activité est primordial.

Pour insuffler et développer cette dynamique, WSL propose 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](http://crl-booster.com)

Le contenu du programme et l'ordre des workshops sont susceptibles de légères modifications