

## Tableau des Workshop 101-602 TAG

Workshop 101	Workshop 201	Workshop 301	Workshop 401	Workshop 501	Workshop 601
<b>Processus de développement d'affaires</b>	<b>Communication marketing</b>	<b>Marketing stratégique et concepts innovateurs</b>	<b>Communications ciblées hautement personnalisées</b>	<b>Planification stratégique</b>	<b>Management et maximisation des performances de vente</b>
Quantifier et qualifier vos activités de base de représentation  Placer vos clients au centre de toutes vos initiatives de vente  Une meilleure préparation de votre processus de vente	Identifier les principaux éléments que doit contenir un plan de communication-marketing  Souligner l'essentiel de ce qu'il faut connaître de la publicité efficace	Présenter une à une les étapes à suivre pour réaliser un plan  Établir des stratégies gagnantes  Aider à évaluer l'efficacité d'un plan marketing	Voir séminaires TAG	Une vision précise de l'entreprise, de ses principaux objectifs et des moyens pour les atteindre  Comment établir une orientation stratégique gagnante	Souligner l'importance et les défis du management des ventes  Structurer l'encadrement adéquat de la force de vente
Workshop 102	Workshop 202	Workshop 302	Workshop 402	Workshop 502	Workshop 602
<b>Solutions stratégiques de vente</b>	<b>Communications d'affaires efficaces</b>	<b>Marketing numérique</b>	<b>Communications intégrées et automatisées</b>	<b>Survivre ou prospérer dans le domaine de l'impression</b>	<b>Maximisation des performances de vente - Éléments essentiels</b>
Bâtir votre crédibilité  Obtenir la vente  Assurer votre réussite  Une carte routière du développement des affaires	Comment augmenter l'efficacité des communications d'affaires  Des stratégies de communication éprouvées	Voir séminaires TAG	Voir séminaires TAG	« L'industrie de l'imprimerie réinventée »  S'inspirer des plus grands experts et gagnants pour mieux réussir	Définir les éléments essentiels de la maximisation des performances  Identifier les capacités et compétences pour réussir