

Rhône-Alpes Info

La lettre d'informations des consultants Links Conseil de la région Rhône-Alpes



Quinzaine du 1 août 2010

Conférences

avec 

Réussir son activité de consultant passe par des actions indispensables telles : se former, partager ses expériences et s'enrichir de celles des autres...

Dans cette dynamique, nous vous invitons à une conférence ouverte à tous :

Consultant indépendant : Pourquoi et comment travailler son projet en équipe?

- **Choix des équipiers : spécialiste et/ou homologue,**
par Antoine Catta, président-directeur-général Links Conseil
- **Deux réalisations concrètes :**
 - Comment créer et entretenir du lien entre les consultants,
par Olivier Moniod, consultant Links Conseil
 - Les groupes de travail : fonctionnement, objectifs,
par Hervé Scrive, délégué Rhône-Alpes Links Conseil
- **Mise en œuvre et plan d'actions pour Rhône-Alpes.**

le 9 septembre 2010 à 16.00 à l'Université Lyon 3, Manufacture des tabacs , 6 rue Rollet - 69008 Lyon - salle 331, 3ème étage - aile G.

Cette conférence sera suivie d'une rencontre autour d'un buffet-repas, réservée aux consultants inscrits ou en contrat de travail Links Conseil. Les détails leurs seront adressés par mail

S'informer

Links Conseil au Salon des Entrepreneurs Lyon 2010

130 personnes sont venues nous rencontrer ou s'informer, sur notre stand lors du Salon des Entrepreneurs de Lyon, les 23 et 24 juin.

Consultants en activité, en phase de développement, en création ou en projet se sont informés sur notre offre Services et Conseils. A côté de l'activité Gestion et Administration, beaucoup ont été très intéressés par nos services Accompagnement et Réseaux.



120 personnes ont assisté à notre conférence Consultants, formateurs : Développez votre stratégie de vente; Pour écouter cette passionnante conférence : branchez-vous sur : http://www.salondesentrepreneurs.com/v2/conferences.php?code_salon=42

Quinzaine du 1 août 2010



Prochain AFTERWORKS

Lundi 13 septembre 19h à 20h30
avec Christian de BOISSIEU Professeur d'économie à l'Université de Paris I (Panthéon - Sorbonne).
Depuis janvier 2003, il est Président du Conseil d'Analyse Economique auprès du Premier Ministre.
La Maison des Centraliens 8, rue Jean Goujon Paris 8e
Inscription : psuchon@links-conseil.com

Prospecter

ZOOM SUR... Explore, votre outil de veille !

L'information sur les marchés, leur actualité, les projets, les transactions... l'ensemble des événements, susceptibles d'animer votre relation client, de compléter vos connaissances et vos propres bases de données, sont collectés et qualifiés par notre partenaire Explore.

Bénéficiez du partenariat mis en place par Links Conseil pour ses consultants.

Vous serez alertés des événements-clés sur vos marchés dans votre région, et à tout moment vous trouverez l'information utile en quelques clics !

Renseignements/Abonnements :
hscrive@links-conseil.com

- **Descours & Cabaud** (Lyon 69) acquiert le suisse Carrel
- **Medicrea** -(Neyron 01) Ventes en hausse de 30 % au S1 2010
- **LVL Medical** (69 Lyon) annonce un CA en hausse de 14,2 % sur les neuf premiers mois 2009-2010, à 113,9 M€
- **MGI Coutier** (01 Champfromier) réalisé un CA au S1 2010 de 214,6 M€, en hausse de 25 %, porté par l'international.
- **Sword Group** (69 St Didier au Mont d'Or) ublie un CA au S1 2010 de 93,07 M€, en croissance organique de 6 %.
- **Orapi** p(01 St Vulbas) publie un CA au S1 2010 de 57,4 M€, en hausse de 5,6 %.

S'informer

Prochaine FORMATION :
à Lyon le 20 octobre 2010

Conquérir de nouveaux clients

- 1) Faire le point de ses réelles compétences commercialisables...
- 2) Savoir se présenter en « PRO » du conseil, de la formation, du coaching ou de toute autre prestation intellectuelle...
- 3) Savoir se présenter...
- 4) Trouver un « titre » pertinent pour qualifier son expertise...
- 5) Savoir présenter succinctement son expertise pour privilégier l'écoute...
- 6) Savoir reformuler, synthétiser, montrer que l'on a bien compris l'enjeu...
- 7) Parler au moment bien choisi de son prix...
- 8) Savoir définir des prix forfaitaires...
- 9) VENDRE CHER...
- 10) Prendre conscience du besoin ou non de faire une plaquette...
- 11) COMMENT PROSPECTER...
- 12) Savoir travailler en réseau...
- 13) Se familiariser avec les notions d'apport d'affaires, de co-traitance et de sous-traitance...

Se renseigner/s'inscrire :
01.56.54.82.00