

## FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Titre \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Province/État \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_ Télécopieur \_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Type d'entreprise \_\_\_\_\_

Nombre d'employés \_\_\_\_\_

Note **Je suis référé par le CLDEM?  Oui**

Mode de paiement **Chèque libellé au nom du CEIM et le faire parvenir à l'attention de monsieur Christian Wopperer**

### Je désire participer au(x) séminaire(s) suivant(s) pour l'année 2012

Séminaire I	<b>Deux minutes pour argumenter votre compétence d'affaires</b>	20 janvier	9 h à 12 h
Séminaire II	<b>Accrocher un client au téléphone et sur Internet</b>	3 février	9 h à 12 h
Séminaire III	<b>Les outils Internet pour la prospection</b>	17 février	9 h à 12 h
Séminaire IV	<b>Démystifier la première rencontre avec le prospect</b>	2 mars	9 h à 12 h
Séminaire V	<b>L'offre commerciale intégrée et... le <i>closing</i></b>	16 mars	9 h à 12 h
Séminaire VI	<b>Le pouvoir des références, le réseautage et les médias sociaux</b>	6 avril	9 h à 12 h
Séminaire VII	<b>Générer des ventes auprès des clients actuels</b>	20 avril	9 h à 12 h

**Pour obtenir de plus amples informations veuillez communiquer avec Christian Wopperer**

Téléphone : (514) 866-0575, poste 240  
Télécopieur : (514) 866-3591  
Courriel : [cwopperer@ceim.org](mailto:cwopperer@ceim.org)