

Newsletter de B.Between

📖 Welcome B.Back 📖

**C'est avec grand plaisir que nous vous retrouvons sur cette newsletter de
Rentrée 2021 !**

Nous avons profité de l'été pour bien recharger nos batteries et sommes prêts pour une rentrée de folie. Et pour bien commencer, nous vous partageons toute notre actualité et espérons vous croiser très vite lors d'un de nos prochains ateliers ! 🚀



Notre mission : votre réussite commerciale 🔥

Depuis 2018, nous soutenons les projets à impact et accompagnons nos clients dans leur développement commercial à temps partagé.

Nos missions de business development et de direction commerciale nous ont permis d'accompagner **une soixantaine d'entreprises** sur le long terme.

De plus, nos formations ont aidé **plus de 1000 participants** à se perfectionner dans leurs pratiques commerciales.

✍️ **Nos articles** ✍️

Découvrez les articles de B.Between sur les thématiques liées au développement commercial afin de vous partager nos conseils 🔥



Maîtriser son cycle de vente : la clé de votre réussite

Le cycle de vente est au cœur du business model de chaque entreprise. Il est important d'avoir un cycle de vente précis pour vendre à de nouveaux clients et aussi pour les fidéliser et augmenter votre chiffre d'affaires. **Chez B.Between, nous avons bien entendu notre cycle de vente et nous avons décidé de vous le présenter !**

[En lire plus](#)

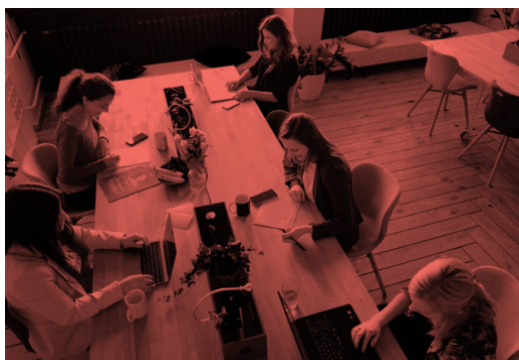


L'absolue nécessité d'un CRM

Le CRM est votre allié pour améliorer vos résultats commerciaux. Nous en avons un en interne et accompagnons nos clients sur ce volet.

Cet article vous permettra d'évaluer l'importance du CRM et d'appréhender ses nombreux usages. **#passionvente**

[En lire plus](#)



Le top 5 de nos conseils pour se lancer dans la

prospection

Chez B.Between, nous aimons partager nos méthodes ainsi que nos conseils parce que nous sommes convaincues que c'est en collaborant ensemble que nous allons plus loin.

La prospection est la clé de votre développement commercial et c'est la raison pour laquelle nous avons décidé de vous partager notre top 5 des conseils pour se lancer dans la prospection.

[En lire plus](#)



Pourquoi se faire accompagner pour entreprendre ?

Chez B.Between, nous avons un leitmotiv, "Entreprendre oui mais jamais seul" ! C'est la phrase que répète souvent Mélanie Blandin car en tant qu'entrepreneure, elle a bien conscience qu'on ne peut pas tout faire seul. **Entreprendre, c'est aussi demander de l'aide, s'entourer de compétences complémentaires. Cette démarche permet de gagner du temps et d'évoluer pour atteindre les objectifs fixés.**

[En lire plus](#)

🔥 On parle de nous 🔥

"Je recommande vivement B.Between pour l'animation d'atelier concernant la prospection et la négociation commerciale.

Mélanie a su faire preuve de professionnalisme dans son intervention, d'adaptabilité au format phygital, d'humour et de pertinence dans ses propos.

Les différents participants, novices comme confirmés, ont pu avancer sur leurs problématiques grâce aux informations et aux conseils délivrés par Mélanie"

- Clément MANELPHE Coordinateur Start & Boost Entrepreneurs 93, CCI Seine-Saint-Denis-

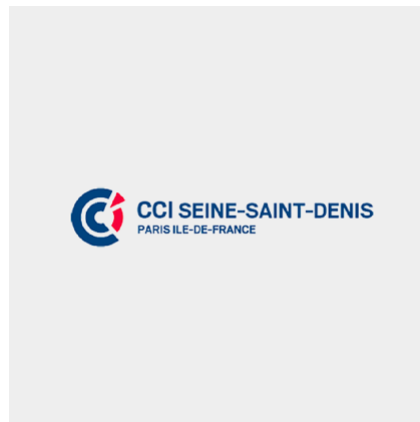
" Quel plaisir de travailler avec l'équipe de B.Between, qui est force de bienveillance et d'écoute, avec un sens aigu de la pédagogie.

Toute l'équipe est toujours partante pour de nouveaux défis et fait preuve de réelles sympathies à l'égard de l'autre. Un grand merci Mélanie pour ton implication au sein de notre réseau ! "

- Stéphanie, Déléguée générale, Mieux Entreprendre 93 -

Nos évènements à venir

Nous animons régulièrement des **événements** autour de thématiques liées à la prospection, la fidélisation, la négociation et la relation client afin de vous aider à améliorer vos compétences nécessaires à **votre réussite commerciale** 🗣️



Prospection et négociation commerciale

01 septembre 2021

Cet atelier animé par Mélanie Blandin, la fondatrice de B.Between, vous donnera les clés pour **développer vos aptitudes commerciales** : confiance en soi et efficacité commerciale.



PME/ETI : comment digitaliser votre prospection pour

booster votre dernier trimestre ?

29 septembre 2021

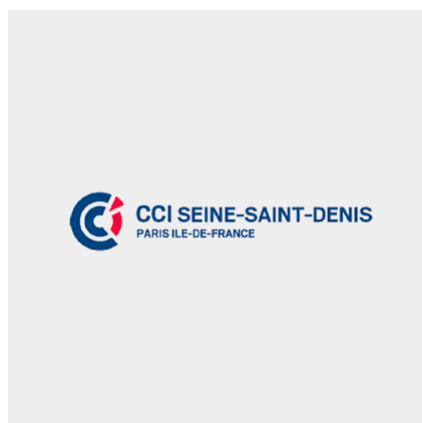
Mélanie Blandin de B.Between et Andry Ratovo de Ley Valy vous accompagnent sur **ce dernier trimestre de l'année** qui est toujours un moment particulier pour le business BtoB.



Les défis du commercial BtoB de demain

07 octobre 2021

Mélanie Blandin, fondatrice de B.Between, et Andry Ratovo, fondateur et CEO de Ley Valy, vous donnent rendez-vous pour un atelier dédié au **commercial BtoB de demain**.



Les défis du commercial BtoB de demain

01 décembre 2021

Cet atelier animé par notre fondatrice Mélanie Blandin vous donnera les clés pour gérer vos rendez-vous et leurs suivis jusqu'à la vente.

Découvrez nos événements à venir

🚀 Rejoignez-nous 🚀

Rejoignez l'équipe de B.Between en qualité de **consultant interne, externe ou stagiaire !**



Consultant commercial interne ou externe

Vous aurez une fonction clé, contribuerez activement à la croissance de B.Between et accompagnerez nos clients.



Stagiaire en marketing digital et communication

Vous interviendrez jour après jour pour aider à développer et mettre en œuvre la stratégie de communication.

Nous rejoindre

www.bbetween.fr



B.Between, 35 boulevard Chanzy, Montreuil, Ile-de-France 93100, France

[Se désabonner](#) [Gérer les préférences](#)

Envoyez un e-mail gratuit
aujourd'hui

