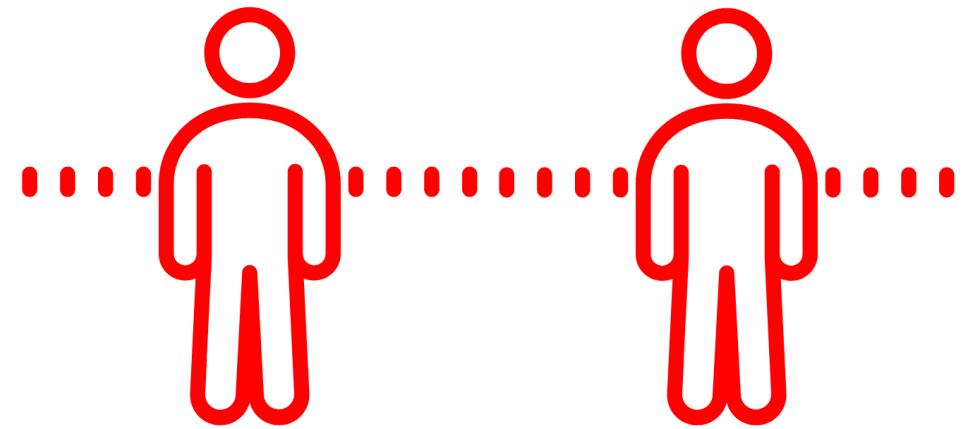


Port du masque obligatoire
pendant toute la réunion

CLUB **Réussir**
Agence de VALENCIENNES



Respecter la
distanciation sociale

1. Présentation du club



Présentation du club

Armentières

Arras

Cambrai - Douai

Lens - Béthune

Lille Seclin

Maubeuge

Valenciennes

Hazebrouck

7 Agences
+
1 Projets

En 2021
65 Adhérents

28 - 1^{ère} Adhésion
37 - Renouvellement

En 2020 :
76 adhérents
28 - 1^{ère} Adhésion
48 - Renouvellement

Réussir

Le Club des Entreprises
des Hauts de France !

Association Loi 1901
crée 24 mars 1989

Cotisation

2020

16 Réunions

24 Visio

50 € la première
année

100 € les années
suivantes

351 Participants

298 Participants

Présentation du club

Le Conseil d'administration

Eric
DANSETTE

Gilles
HAINAUT

Zohra
OMRI

Jérôme
PLANTAIN

Le Bureau

Fabien
DELZENNE
Président.

Jessie
DELSOL
Vice
Présidente

Jean Michel
CATRY
Trésorier

Stéphanie
DEMUNCK
Secrétaire

Romain
ROUSERÉ
Secrétaire
Adjoint



Le mot du président Fabien Delzenne

Réussissez en toute convivialité avec le Club RÉUSSIR. Nous réunissons des responsables de sociétés ou de départements de grandes sociétés de toute origine, industrielle ou commerciale, ainsi que des créateurs d'entreprises qui échangent sur leurs expériences, leurs projets, leurs réussites et leurs échecs, et recherchent des solutions à leurs problèmes et des réponses à leurs questions.

Le Club RÉUSSIR se réunit régulièrement afin de faire le point sur la situation des marchés, des adhérents, des partenaires en étudiant plus particulièrement une question, à l'aide ou non d'un expert extérieur.



Pour devenir adhérent



sendinblue



helloasso

<https://club-reussir.fr/adherer>

2. Les dates à retenir



Les dates à retenir

CLUB RÉUSSIR

10 juin

Réunion Maubeuge

21 juin

VISIO La relation Client

24 juin

Réunion Valenciennes

GROUPÉ ODYSSEE

1 juillet

OdyEvent Cambrai

CAPEP – CLUB RCE

3 juin

La formation l'affaire
de tous !
11h45 à 13h30

C.C.I

1 juillet

CCI grand hainaut
Soirée Couleurs
Affaires
40€

AUTRES

1&2 juin

Pic-Nic et marche
bien-être
12h00 à 14h00

3. La réunion du jour



Présentez vous !

Nom, Prénom, Société

Activité

Offre du moment

VOS 5 POINTS COMMUNS

COMMENT APPRENDRE À
MIEUX SE CONNAITRE



Vos 5 points communs

PERSONNEL	PROFESSIONNEL
ETUDES (lycée, Fac, Diplôme,...)	ACTIVITES
FAMILLE (Célibataire, marié, enfant...)	VOS QUALITES PRO
AMIS	VOS DOMAINES DE COMPETENCES
SPORTS	VOS PARTENAIRES
LOISIRS / HOBBYS	VOS FOURNISSEURS
VOYAGES	VOS APPORTEURS
Votre CARACTERE ...	VOTRE PARCOURS...

Retours des
échanges

COMMENT TRAVAILLER ENSEMBLE?

Votre idée de partenariat

- Comment je peux te recommander
- Nos activités sont complémentaires comment faire le lien
- Nos activités sont concurrentes, quelle est ma spécificité qui peut t'aider
- Quels personnes de mon réseaux peut travailler avec toi
- Comment j'apprends à mieux te connaître ...

Témoignages de partenariats

- Ophélie et Romain Partenariat BIEN ETRE (Beautysané)
 - gueule de bois – resto – Sport – bronzage - pertes de poids
 - Sommeil - manque d'énergie - grignotage

Visio 28 mai 2021 18:30

Picnic 1&2 juin 12h-14h

- Autres

VOTRE ACTION POUR DEVENIR EXPERT RESEAU

- ETABLIR LE PROFIL DE VOTRE CLIENT IDEAL

Comment établir le profil de votre client idéale

- **Posez vous les questions suivantes:**
- Quels organisation ou individu me correspond le mieux (il s'agit de définir le type de client que vous préférez-pardessus tout sur de nombreux plans)
- Demandez-vous pourquoi ce type de client me correspond parfaitement,
- de quoi il a besoin que vous pourriez lui fournir,
- quels sont ses problèmes qu'il rencontre et que vous pourriez résoudre mieux que vos concurrents...
- **CELA AURA POUR BUT CLARIFIER VOTRE MESSAGE LORS DE VOS PRESENTATION NETWORKING**