**Compte rendu de la réunion du mardi 13 février 2018**

**Exposé de Bruno Couturier (E72)** : à la demande de nombreux consultants, Bruno présente à nouveau sa formation « Comment maîtriser les étapes rationnelles et irrationnelles de la prospection et de la vente, à l’attention des consultants indépendants ». Le support de la présentation est joint en annexe.

Paul Péricchi remercie vivement Bruno pour sa prestation très appréciée du tour de table. Pour permettre aux consultants absents d’assister à cette utile formation, Paul indique les dates des prochaines sessions dans le cadre des formations dispensées par le Service Carrière : fin mars et fin juin. Les dates précises figureront dans la Newsletter ESSEC Alumni.