

MISSION

Transformer la culture vente dans les organisations en maximisant la contribution des talents de tous au processus de développement des affaires.

VALEURS

Audace

« L'art d'être très audacieux et tantôt très prudent est l'art de réussir. »

Napoléon Bonaparte

Innovation

« L'innovation, c'est une situation qu'on choisit parce qu'on a une passion brûlante pour quelque chose. »

Steve Jobs

Proximité

« Celui qui sait écouter deviendra celui qu'on écoute. »

Vizir Ptahhotep

Responsabilité

« La responsabilité de chacun implique deux actes : vouloir savoir et oser dire. »

Abbé Pierre

UNE APPROCHE EN CINQ ÉTAPES

1. ÉVALUATION

Cinq outils puissants pour bien évaluer l'état de la culture vente, les talents et les compétences.



Pour évaluer avec justesse l'état de la culture vente au sein de l'entreprise.



Pour évaluer les talents en vue de recruter et coacher vos professionnels.



Pour évaluer les compétences en vente-conseil – Évaluation 360°.



Pour évaluer les compétences en gestion/coaching – Évaluation 360°.



Pour évaluer les connaissances en matière de vente-conseil B2B.

2. ALIGNEMENT



Un alignement de votre projet sur des objectifs mesurables, et ce, à cinq niveaux : ROI – AFFAIRES – APPLICATION – APPRENTISSAGE – RÉACTIONS.

3. DÉVELOPPEMENT



Des programmes de formation de classe mondiale pour vos gestionnaires, professionnels de la vente et service client. Plus de 90 % des clients qui utilisent nos programmes obtiennent un rendement supérieur à 130 %.

4. RENFORCEMENT



Un inventaire de solutions permettant de consolider les acquis et de renforcer la culture vente au sein de l'organisation.

5. MESURE

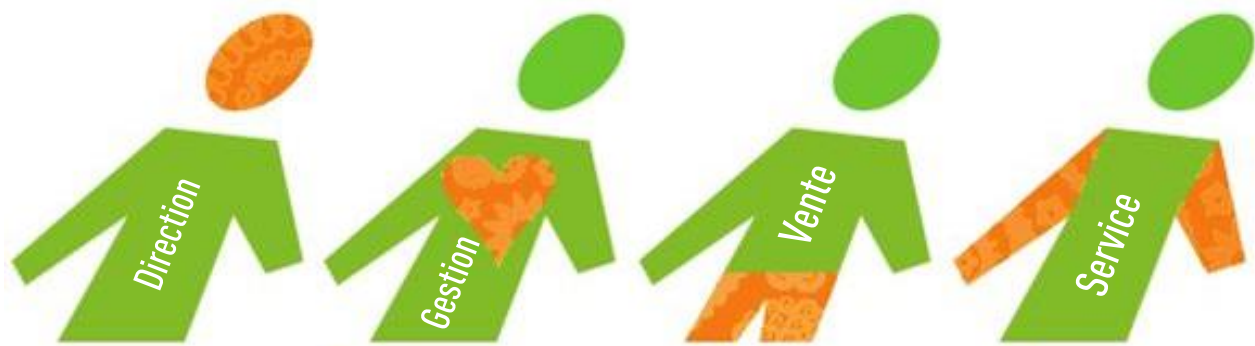


Un suivi rigoureux des résultats à chaque niveau prévu par la MÉTHODOLOGIE ROI.



NOS PROGRAMMES DE FORMATION

Nous offrons une gamme de programmes et d'ateliers de formation à l'intention de tous les membres de votre équipe responsables de l'EXPÉRIENCE VENTE.



Mobiliser

- Leadership
- Stratégie
- Gestion du savoir

Énergiser

- Gestion des ventes
- Gestion des canaux de vente
- Coaching terrain

Développer

- Vente-conseil
- Gestion comptes majeurs
- Présentations d'affaires
- Négociation

Exécuter

- Expérience client
- Développement
- Intégration des apprentissages

ALLIANCES INTERNATIONALES



THE BROOKS GROUP



« Oubliez les mauvaises perspectives d'affaires; soyez à l'affût des opportunités d'affaires. » Paul J. Meyer

- ❖ Qui dans votre organisation a la responsabilité de générer des revenus?
- ❖ Est-ce l'affaire des quelques vendeurs ou associés?
- ❖ Comment transformer la culture vente au sein de votre organisation?

DÉCOUVREZ UNE APPROCHE SIMPLE ET PERFORMANTE POUR MAXIMISER LA CONTRIBUTION DE TOUS VOS EMPLOYÉS AU PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES.