

LES FORMATIONS APCM



ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS DE
LA COMMUNICATION ET DU MARKETING

Vente, Osez l'approche gagnante

Spécialement conçu par Pierre Trudel

pour tous ceux qui font de la vente et de la négociation
dans le domaine de la communication et du marketing

Des formations d'exception

Pour qui ?

- Vendeurs, négociateurs
- Médias, fournisseurs de service
- Développement des affaires,
- Associés, représentants, conseillers, direction

Pour quoi ?

En tant que professionnels, les spécialistes de la communication marketing souffrent souvent du syndrome de l'expert :

« **Les clients vont acheter ma proposition car elle est la meilleure** »

Alors qu'avant tout, les clients souhaitent être accompagnés dans leur problématique et être reconnus dans leur façon d'être.

Bénéfices :

À la fin des sessions les participants pourront :

- Identifier les dimensions du comportement de leur client
- Comprendre leurs propres caractéristiques, forces et faiblesses en interaction avec le client
- Utiliser une approche efficace à chacune des 4 étapes de l'interaction avec les clients
- Décoder les influenceurs, les décideurs et les partenaires
- Établir un plan d'action pour améliorer leurs résultats
- Posséder les clés pour s'adapter au client, exprimer son approche, valoriser le projet, exploiter les situations avec intelligence.

Comment ?

3 demi journées

Ateliers interactifs visant:

- La prise de conscience
- La découverte de principes,
- La mise en contexte individuel
- Le développement d'un plan d'action

Contenu et déroulement de la formation

1ère action : 1/2 journée sur les profils de personnalités

- Comprendre ses caractéristiques
- Comprendre les autres
- Identifier comment l'autre achète
 - Produits ayant fait leur preuve, recherchent de l'information
 - Produits nouveaux et uniques, recherchent des résultats
 - Produits traditionnels, recherchent la confiance
 - Produits impressionnants, recherchent le plaisir

2ème action : 1/2 jour

Adapter son approche et son offre selon le profil de l'autre

- Comment convaincre et influencer chaque personnalité
- Organiser de façon appropriée le suivi des clients et des projets
- Apprendre à composer avec différents profils de décideurs
- Disposer des clés pour conclure le contrat

3ème action : 1/2 jour

- Renforcer sa pratique se faire coacher sur des cas concrets...

Cette formation comprend l'exploitation d'un profil psychométrique visant à reconnaître les caractéristiques de son comportement et la reconnaissance du comportement des autres par l'utilisation d'un questionnaire en ligne

Profil complet (30 pages) sur son comportement en relation client

La mise en application des apprentissages est tributaire d'un suivi après formation qui comprend :

- La participation à un blogue interactif pendant 6 semaines
- Des thématiques hebdomadaires
- Un suivi individuel des demandes
- Des informations et un coaching en ligne

Formateur

Pierre TRUDEL



*Pierre Trudel a été tour à tour, directeur marketing de Rona, VP d'agence de publicité, directeur d'agence de communication marketing intégrée, il est aussi enseignant à HEC Montréal en communication marketing intégrée (MBA), il est également expert en gestion de la relation client et du comportement du consommateur. Il a fait affaire avec succès dans les 10 provinces canadiennes et 46 états américains. Il dispose d'une forte expérience avec l'industrie des médias tant du côté client que du côté agence.

Formateur et conférencier inspirant totalement au fait des tendances et des mouvances, il apporte un contenu de qualité pratique, facile et efficace.

Pierre est associé principal Avantage Interaction Client
Ancien président de l'APCM,
Président CAPS Montréal (Canada association of professional speaker)

À quel coût ?

Grâce au partenariat d'Emploi-Québec vous pourriez* accéder à une subvention d'un montant de 50% sur les frais d'inscription relatifs au tarif «membre».

Coût normal des 3 1/2 journées par personne pour les non membres	900,00 \$
Coût négocié pour les membres de l'APCM en règle de leur membership	600,00 \$
Subvention éventuellement accordée par Emploi-Québec : 50% sur le tarif membre	-300,00 \$
Soit un coût final par personne pour les membres de l'APCM	300,00 \$
Soit un coût final pour les non membres	600,00 \$

Coût du profil psychométrique en plus : 180 dollars

Prochaines dates

OSER L'APPROCHE GAGNANTE		FORMAT	PV NON MEMBRES	PV MEMBRE	ACCORD EMPLOI QUEBEC		
PIERRE TRUDEL	VENTE	3 1/2 J	900 \$	600 \$	À VALIDER	FÉVRIER	MARS
1ÈRE 1/2 JOURNÉE - VENTE EXPERT 1						15	
2 ÈME 1/2 JOURNÉE - VENTE EXPERT 2						22	
3 ÈME 1/2 JOURNÉE - VENTE EXPERT 3							1ER

Vous souhaitez vous inscrire ?

Contactez Alexandra Giraudon à l'APCM au 1 (514) 842-5681 poste 223 : alexandra.giraudon@apcm.biz