

Réalisations

Notre équipe a formé plus de 15 000 professionnels de la vente au Québec, un peu partout au Canada et en France. Nous sommes fiers d'avoir réalisé des mandats variés, dont plusieurs de grandes envergures, et ce, dans différents marchés, question d'en citer quelques-uns :

- L'identification des priorités de formation d'une importante équipe de plus de 300 conseillers médias au Québec et en Ontario. L'élaboration d'un programme avec plusieurs de nos contenus et le déploiement d'un calendrier dans différentes régions. L'impact perceptible et mesurable a fait en sorte que nous en sommes aujourd'hui à la 8^{ème} édition (année).
- Le lancement et la réalisation d'un programme de perfectionnement auprès d'une importante organisation en télécommunications à travers tout le Canada, s'adressant particulièrement aux directions de vente. Ce programme intégrait une démarche d'identification des talents de l'ensemble des effectifs aux ventes, ce qui a renforcé l'impact pour des résultats durables.
- Un coaching auprès de la direction des ventes et un perfectionnement auprès d'une trentaine de représentants en habitation, répartis dans plusieurs régions du Québec. Notre client est reconnu dans son milieu pour la qualité de ses pratiques en matière de vente.
- Une importante démarche de formation auprès d'une organisation paragouvernementale en vue de perfectionner ses experts et spécialistes produits pour qu'ils proposent efficacement des solutions. Les résultats ont été à tel point concluants qu'un processus de mise à niveau des effectifs est en place.
- Une institution financière a permis à ses conseillers spécialisés d'améliorer leur efficacité, particulièrement en prospection et en conclusion, par la mise en place d'un programme adapté à leur réalité. L'impact a été doublement important par l'implication des directions concernées.

Services complémentaires

- Formation et perfectionnement en direction de vente :
 - ♦ Le coaching dynamique d'une équipe de vente;
 - ♦ Le coaching interactif d'une équipe de vente;
 - ♦ La préparation et la tenue de réunions de vente;
 - ♦ Les sorties conjointes en clientèle;
 - ♦ L'amélioration du rendement;
 - ♦ La fidélisation des talents;
 - ♦ La relève aux postes clés « relève-omètre ».
- Développement d'outils sur mesure, tels que : ciblage et segmentation de clientèle, scénarios téléphoniques pour offensive particulière, cheminement d'entrevue, présentation corporative, fiches promotionnelles par produit ou service, modèles de projets personnalisés, etc.
- Réalisation de différents ateliers thématiques de mobilisation d'équipes de vente.
- Évaluation approfondie de potentiel, coaching d'affaires privé et recrutement de personnes clés aux ventes.

**Pour de l'information supplémentaire,
n'hésitez pas à contacter**

Gil Cloutier
CONSULTANT SPÉCIALISÉ

efficacité vente . expérience client . talent commercial

t. 418.647.3867 1.855.647.3867 o. LinkedIn w. www.gilcloutier.com
405, chemin des Campanules, Lac-Étchemin (Québec) G0R 1S0

L'authenticité d'affaires de
DOLMEN **PERFEXIS**

Gil Cloutier
CONSULTANT SPÉCIALISÉ



NOTRE EXPERTISE...

EFFICACITÉ VENTE

Notre processus d'intervention

Au-delà des techniques, notre volonté est de professionnaliser l'art de la croissance des affaires, nous privilégions donc une approche systématique et flexible répondant aux réalités actuelles de la vente.

Voici les étapes généralement réalisées lors de la concrétisation d'un projet :

- Une rencontre exploratoire afin de connaître le contexte, les attentes et préoccupations, les objectifs et les principaux enjeux organisationnels.
- Une analyse, plus ou moins approfondie dépendant du contexte, sur l'ensemble du fonctionnement aux ventes « le radar », sur les priorités de formation « le zoom » et sur les talents disponibles « prévue » de la force de vente.
- Une adaptation de nos contenus éprouvés, allant de la simple personnalisation des exemples jusqu'à la conception d'un programme exclusif, avec des phases de bonification et de validation. Il est souvent pertinent de prévoir un accompagnement professionnel à la stratégie de communication à l'interne et à la logistique des opérations.
- Un déploiement de services sous différentes formes telles la formation ou le perfectionnement, la conférence, le coaching et la consultation, ainsi que sous différents modes tels l'andragogie (pratique), la pédagogie ludique (jeu) ou la techno pédagogie.
- Une méthode d'animation fréquemment utilisée dite « camp d'entraînement » par laquelle il y a de nombreuses analogies avec le sport, ce qui favorise l'interactivité et assure un renforcement performant par la pratique et les simulations. Des sessions de révision dites « match hors concours » sont aussi disponibles.
- Un rapport « impact » produisant de l'information pertinente est acheminé aux gestionnaires (normalement la direction des ventes) après chaque intervention significative, ceci afin de provoquer une meilleure application.

Nos produits : voici quelques exemples de produits associés à l'intervention en développement des affaires

- Le développement tactique des affaires;
- La passion en action;
- L'exploitation optimale du téléphone;
- Les communications électroniques en affaires;
- Les centres d'influence, Oser Réso;
- Le golf intelligent et rentable;
- L'établissement d'une relation d'affaires solide;
- Le maintien d'une relation d'affaires;
- Le renforcement d'une relation d'affaires;
- La proposition gagnant-gagnant;
- Les présentations d'affaires profitables;
- La négociation d'affaires efficace;
- L'organisation systématique du travail.

Notre valeur ajoutée

- Une équipe de formateurs permanents, professionnels et dynamiques avec une connaissance approfondie des contenus et une réelle expérience terrain;
- Au-delà du transfert de connaissances, le développement des habiletés est privilégié par des exercices pratiques et des simulations qui représentent généralement 70% du temps consacré à une session;
- Une approche systématique à partir de contenus éprouvés et adaptés aux contextes particuliers de chaque client;
- Les contenus flexibles sont majoritairement d'une journée, ils se regroupent pour un programme global et intégré, ils se diffusent même en versions abrégées dites: « Ateliers express » ou « Sessions extras »;
- Des contenus spécifiques qui approfondissent chacune des quatre phases de la vente, telles que la prospection, la relation, la proposition et la négociation.

