

**Conférence ou
Atelier-formation**

**Arrêtez de vendre, laissez vos
clients vous acheter!**



www.vincentfournier.ca

- 1. Vous désirez multiplier vos ventes et gérer une organisation plus performante?*
- 2. Vous en avez assez d'obtenir des résultats mitigés et souhaitez avoir plus de succès?*
- 3. Vous n'êtes pas satisfait des anciennes méthodes de prospection et désirez améliorer vos résultats?*

Arrêtez de vendre, laissez vos clients vous acheter!

On ne vend plus de la même façon qu'il y a quinze ans! Les techniques de vente très populaires autrefois (une introduction, un « pitch » de vente et une fermeture) sont maintenant facilement détectables et repoussantes pour bien des individus. Le consommateur du 21^e siècle fait confiance aux gens qu'il apprécie et se méfie des « vendeurs ». Ainsi, l'approche-client est désormais beaucoup plus personnalisée et communicationnelle et s'inscrit dans un modèle de vente relationnelle durable. Il est donc essentiel, dans un contexte de développement des affaires, de chercher à maintenir des relations à long terme avec sa clientèle.

Pour réussir dans la vente, il est primordial de développer cette relation, de favoriser la confiance et d'être présent pour le client quand il aura besoin de vous.

L'atelier-formation « Arrêtez de vendre, laissez vos clients vous acheter! » a été conçue afin d'offrir aux entrepreneurs, aux travailleurs autonomes, aux professionnels, aux conseillers et aux représentants des idées, des principes, des conseils et des stratégies simples et efficaces pouvant être mis en application rapidement. Ces nouveaux fondements de développement d'affaires vous permettront d'améliorer vos performances et obtenir davantage de succès.

Lors de cette conférence dynamisante, vous découvrirez que :

Le nouveau modèle de vente

SOYEZ ATTRACTIF :

- Votre image de marque personnelle est votre premier outil relationnel et communicationnel

SOYEZ REMARQUABLE :

- Démarquez-vous en exprimant votre couleur et votre unicité

SOYEZ AVIDE :

- Intéressez-vous sérieusement à votre client particulièrement à ses enjeux et défis;

SOYEZ ATTENTIF :

- Votre écoute et votre intérêt sont vos meilleurs alliés pour vous faire acheter;

SOYEZ MÉMORABLE :

- Faites en sorte que vos clients ne vous oublient pas et parle de vous en bien.

Qui est Vincent Fournier?

Détenant près de 30 ans d'expérience dans des domaines aussi variées que la vente, le développement des affaires, la gestion stratégique, la formation, les communication-marketing et les finances, Vincent Fournier sait mettre l'accent sur la résolution de problèmes et l'optimisation des performances en alliant intelligemment ses qualités rationnelles et créatives.

Il est l'auteur du livre « *Arrêtez de vendre, laissez vos clients vous acheter !* » paru en réédition chez Béliveau Éditeur. Il détient une maîtrise en communication publique, un diplôme d'études supérieures spécialisées en relations publiques, un certificat en gestion des ressources humaines, un diplôme en planification financière ainsi qu'un certificat en communication. Il est également formateur agréé par Emploi-Québec et membre de l'Association Professionnels des Conférenciers et Formateurs du Canada (CAPS).



Son parcours et ses différents postes au sein de moyennes et de grandes organisation lui ont permis d'apprendre et de maîtriser un large éventail de tâches et d'enjeux corporatifs lui permettant d'imaginer des solutions créatives, d'élaborer de nouvelles options et de trouver de nouvelles tendances facilitant ainsi le changement et l'atteinte des objectifs.

Reconnu pour son éloquence et ses aptitudes à rallier et à motiver les participants, Vincent Fournier tire une énorme satisfaction à cultiver leur potentiel et optimiser leur performance.

Témoignages

« Tout simplement remarquable! J'ai appliqué les stratégies de vente de Vincent Fournier et mon entreprise connaît depuis une croissance extraordinaire. Assister à une conférence de Vincent Fournier nous rend assurément meilleur!

– Diane Aubé, **Présidente, Diane Aubé Promotions**

« Professionnel, dynamique avec une vision hors du commun, vous avez su apporter une réflexion actuelle et rafraichissante par rapport aux besoins de l'organisation. Vous avez su garder l'attention de tous par votre énergie contagieuse ne manquant pas de faire preuve d'humour ! »

– Madeleine Arsenault, **Directrice générale, Caisse Desjardins de Beauport**

« Une des meilleures formations à laquelle j'ai assisté dans les dernières années! »

– Mariya Gensytsia, **Chiropraticienne, Espace-Santé Chiropratique**