

PROGRAMME DE FORMATION
VENTE & MARKETING
DANS L'INDUSTRIE DU CAOUTCHOUC



**DOUBLEZ VOS
VENTES**
ET ASSUMEZ
VOTRE SUCCÈS!

**CAPTER
L'INTÉRÊT DE VOS
CLIENTS**

**DÉVELOPPER
VOTRE
CRÉDIBILITÉ**

**ACTUALISER
VOS MÉTHODES DE
VENTE**

**DÉMYSTIFIER
LES RÉSEAUX
SOCIAUX**

16, 23 ET 30 JANVIER 2018

8h30 à 16h30

Lieu: Hôtel Alt de Brossard

6500 boulevard de Rome, Brossard, QC, J4Y 0B6

althotels.com

Avec l'aide financière de:

Commission
des partenaires
du marché du travail

Québec

CAOUTCHOUC.QC.CA

FORMATEURS :

HÉLÈNE DOUVILLE

Accélératrice de succès

Présidente de Groupe conseil DCA depuis vingt ans, Hélène Douville est reconnue pour son style juste et transparent. Cette habile communicatrice et fine stratège constitue une référence dans son secteur d'activités. Chroniqueuse à la radio, citée dans plusieurs articles de presse, Hélène est l'auteur du bestseller: Doublez vos ventes et assumez votre succès! Vous serez séduit par son authenticité et la pertinence de son propos.

 linkedin  YouTube  groupedca.com



RÉMY GAUTHIER



Rémy Gauthier dirige GLS Réseaux. Il agit notamment à titre d'analyste principal et de coordonnateur avec les clients. Il est aussi formateur sur la veille, la recherche d'information spécialisée, les médias sociaux, les méthodes d'analyse de l'information, la gestion des connaissances. Rémy enseigne depuis 12 ans à l'Université du Québec et dispense une charge de cours intitulée *Veille stratégique et occasion d'affaires*.

MÉLANIE CHÉNIER



Mélanie Chénier accompagne ses clients depuis douze ans à titre de consultante, formatrice et coach spécialisée en communication relationnelle et management d'équipe de travail. Créatrice du Modèle Comquest Au-delà des mots, elle nous plonge au cœur des schémas et modes de communication individuels, en nous rappelant que nos communications sont en quelque sorte la vitrine de notre personnalité. Elle est reconnue pour son expertise touchant la gestion de conflit, la psychologie du client, la transition vers le changement et particulièrement les techniques de négociation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Développer votre crédibilité

Démystifier les réseaux sociaux

Planifier stratégiquement
une rencontre d'affaires

Capter l'intérêt de vos clients
potentiels et actuels

S'intéresser différemment

Communiquer et négocier
autrement – gestes

**Clarifier, comprendre
et répondre** aux objections

Négocier stratégiquement

Sortir de votre zone de confort

Actualiser vos méthodes
de ventes relationnelles

Utiliser les bons mots
aux bons moments

POUR TOUTES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Danielle Vinet

Comité sectoriel de main-d'œuvre de
l'industrie du caoutchouc du Québec

2035, avenue Victoria, bureau 201
Saint-Lambert (Québec) J4S 1H1

Tél.: 450 465-6063

dvinet@caoutchouc.qc.ca

COÛT
700\$

LES FRAIS D'INSCRIPTION INCLUENT :

- Le matériel pédagogique
- Les pauses-café et le repas du midi

Pour les participants résidant à plus de 100 km, 50 % des frais d'hébergement et de déplacements seront remboursés.

Cette activité est admissible comme dépense dans le cadre de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

REMBOURSEMENT D'UNE
PORTION DU SALAIRE
DES PARTICIPANTS
JUSQU'À UN MAXIMUM
DE 390 \$

CLIQUEZ ICI POUR VOUS
INSCRIRE EN LIGNE



**Vous recevrez la confirmation de
votre inscription par courriel et
une facture sera émise.**

Aucun remboursement ne sera
effectué si annulation à moins
de 10 jours de la formation.



linkedin



Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'industrie
du caoutchouc du Québec