

MARDI
12/06/2019

14h à 19h
Hôtel Le Concorde
Québec

L'EFFET WOW

EN VENTE & EN DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES

HORAIRE

14 h Formation

16 h AGA

17 h 5 à 7 entre membres

19 h Fin



Qui est Jasmin Bergeron

Après une carrière de conseiller et de gestionnaire, Jasmin Bergeron est aujourd'hui directeur d'un programme de MBA et professeur de marketing à l'UQAM. Il a donné plus de 1000 conférences et formations, et ce, dans 12 pays à travers le monde. Il est également auteur de cinq livres, 25 recherches scientifiques et plus de 100 articles dans des journaux tels que La Presse, Les Affaires, Jobboom, Finance & Investissement et Le Wall Street Journal. Jasmin Bergeron est reconnu pour son approche à la fois humoristique et pratique. L'interaction entre les participants et l'humour qu'il utilise font de lui un conférencier dynamique et unique. Son but ultime est de faire vivre des WOW à des personnes qui feront vivre des WOW à leur tour !

Frais d'inscription : 120 \$ + taxes

Les frais incluent :

- la formation de deux heures
- 1 DVD « Best of Jasmin »
- l'AGA et le 5 à 7

Réservez votre place via le formulaire d'inscription de la bourse

Cette formation s'adresse à tous les membres de l'APCQ et à leurs collègues & invités.

Avec **Jasmin Bergeron**

Un des grands défis en vente consiste à établir, solidifier et maintenir des relations à long terme avec les clients où les objectifs de ceux-ci, de l'organisation et du conseiller sont atteints. Il va de soi que le défi est de taille! Cependant, tous les clients et tous les conseillers sont différents, ce qui rend l'élaboration de relations de qualité très complexe. Pour réussir, il est donc primordial de posséder plusieurs qualités et aptitudes relationnelles, autant en communication qu'en vente-conseil. C'est dans cette perspective que la formation WOW a été développée.

La conférence est basée sur la pratique, l'interaction et l'humour et elle a été conçue en coopération avec plusieurs conseillers performants qui se démarquent par leur succès avec leurs clients. Pendant la conférence, des principes, des exemples, des témoignages et des exercices pratiques que vous pourrez mettre en application rapidement vous seront suggérés afin de rendre votre expérience aussi enrichissante que possible !

L'effet WOW en vente!

- Pratiques innovatrices pour créer un WOW chez vos clients
- Comment augmenter sa crédibilité?
- Gérer les attentes des clients pour mieux les impressionner
- L'impact des premières et (surtout) des dernières impressions

Développer votre clientèle

- Les effets positifs d'une offre globale
- Les stratégies de développement des affaires qui fonctionnent le mieux
- Les études sur la psychologie du consommateur

Fidéliser votre clientèle

- Les sept facteurs qui influencent le plus la fidélité de vos clients
- Les techniques de suivi efficaces qui prennent peu de temps
- Stratégies innovatrices pour fidéliser ses clients

Exemples concrets pour réussir

- Principes et outils pour augmenter l'attrait de votre offre!
- Stratégies pour désamorcer les objections de vos clients
- Exemples concrets pour conclure vos ventes plus facilement, sans mettre de pression!

INSCRIPTION [Cliquez ici](#)



Maintenant, passez à l'action !