



La chasse aux trésors : Comment développer de nouveaux clients... rapidement ! - 10^e édition

Le seul atelier conçu expressément pour les agences de communication

Témoignages

« Formateur unique en son genre, Michel nous offre plus que de simples techniques [...] Rebelle dans l'âme, il nous communique mille et un trucs plus inusités les uns que les autres pour atteindre nos objectifs. Préparez-vous à sortir de votre zone de confort car sa vision créative n'a rien de conventionnelle ! »
— Stéphane Laurin,
eau³

« En plus d'avoir réussi à vendre nos services à tous les clients potentiels que j'ai rencontrés depuis l'atelier, je réussis à faire passer mes idées plus facilement en utilisant tes techniques. »
— Jean-François Couture,
Ose Multimédia

« Michel nous donne la confiance d'atteindre de nouveaux sommets, il nous pousse sans cesse à viser toujours plus haut en nous montrant les sentiers que l'on ne connaissait pas. [...] »
— Jules Carrière,
BDNG | Jules Communications

Objectifs

Vous permettre

- ▶ d'atteindre votre prochain niveau en vente
- ▶ d'améliorer concrètement vos habiletés en développement des affaires
- ▶ de développer une nouvelle clientèle
- ▶ d'augmenter vos ventes
- ▶ de fidéliser votre clientèle actuelle
- ▶ de dépasser et déloger la concurrence par des méthodes stratégiques, créatives, dynamiques, inusitées et éprouvées.

Participants visés

- ▶ Responsable du développement des affaires qui désire vraiment « développer ».
- ▶ Président / directeur général désirant obtenir un plan d'action inusité et efficace en développement des affaires.

Contexte

Il est de plus en plus difficile de vendre aujourd'hui. Le monde de la communication a changé et les méthodes de vente devraient suivre cette évolution.

Aspects différentiels

- ▶ Les trucs et les secrets du métier.
- ▶ Des techniques qui ne sont pas dans les livres.

« Les exemples concrets de la vente. Les trucs nous poussent à dépasser les limites personnelles et à prendre de l'initiative. »
— Véronique Berthiaume,
Buzz Communications

« [...] Tes conseils et ta façon de présenter nous forcent à sortir de notre zone de confort... ce qui est absolument nécessaire pour avancer ! »
— Chantal Bossé,
Chabos communication

« [...] les façons de percevoir ce que le client est [...] Michel est très ouvert et dit les vraies choses, à nous d'être ouverts d'esprit ou non ; cela fera la différence dans nos résultats. »
— Chantal Rancourt,
Image de Mark

« [...] les différents trucs proposés pour aider à développer de la clientèle, bravo ! »
— Laurent Cournoyer,
Page Cournoyer

« [...] la capacité de visualiser l'ensemble des actions devant être impliquées dans un bon processus de développement m'aura permis de faire un réel plan de match de prospection et d'être beaucoup plus *focus* lors de la vente [...] Je pourrais aussi rajouter que ta grande connaissance des relations humaines sert beaucoup. »
— Roger Tremblay,
TGV publicité design

« J'ai beaucoup apprécié tous les trucs à mettre en pratique pour augmenter mes ventes et développer mon entreprise [...] »
— Marie-Ève Lussier,
Mel Design

Méthode

La majorité des formations en vente ne sont que du pareil au même.

De plus, la plupart d'entre elles peuvent vous amener jusqu'à un certain niveau, mais pas nécessairement à **votre** prochain niveau.

Maintenant, il est temps de l'atteindre grâce à la « vente prochain niveau (VPN) ». Michel Huet a créé cette méthode qu'il a pris 34 ans à perfectionner. Elle fait complètement contraste avec les autres, car elle repose sur des stratégies et tactiques déroutantes et avant-gardistes de la vente, **orientées vers les résultats immédiats.**

Les techniques de Michel ont toutes été essayées sur le terrain, dans la vraie vie.

Contenu

MODULE 1 : PRÉPARATION (Il faut s'arrêter pour avancer.)

Préparez-vous à réussir et non à échouer. La vraie réussite dans le développement des affaires, c'est : 90 % préparation et 10 % exécution.

- Êtes-vous A1 ? Passez le test
- Aptitude versus attitude
- L'ouverture de l'esprit n'est pas une fracture du crâne
- L'importance de votre « énergie »
- Votre mission : répondez aux questions les plus difficiles
- Vos valeurs uniques
- LA meilleure raison pour laquelle les clients choisissent votre agence
- Faites votre FFOM
- Maintenant, créez votre TDS
- Les deux clés d'un super développeur
- Comment gagner du temps + comment être super productif + comment être moins stressé

« [...] l'approche visuelle et distinctive qui incite le prospect à nous appeler plutôt que l'inverse. »

— Claude Dutil,
Défi Communication Marketing

« [...] la stratégie du *Dreammarketing*, le langage du corps, le formulaire pour faire la recherche sur le plan de communication du client. Ambiance géniale [...] On joue à yeux ouverts. Merci ! »

— Pierre Fauteux,
Bertuch l'agence graphique

« [...] Les détails spécifiques et pratiques en regard de situations réalistes et surtout le dynamisme. »

— Pierre Chicoine,
Aliaco

« La conférence est bien structurée. Tout tombe en place au fil du temps. On repart outillé, avec du contenu et des idées, prêt à foncer. "Bon sang ne saurait mentir" dit le proverbe. Michel Huet est de ceux qui transmettent leur savoir-faire en toute simplicité, mais efficacement. »

— Marie-Hélène Fréchette,
Fréchette Girard Communication

« Une expérience énergisante et sympathique entourant de bonnes idées. »

— Roch Lecompte,
Lecompte-photo.com

« [...] J'ai énormément appris sur les techniques d'approche et surtout dans ta section persuasion. »

— Frédéric Proulx,
SPI Communication

MODULE 2 : PROSPECTION

(Seul l'inattendu est beau et mérite d'être reçu.)

Comment obtenir des rendez-vous avec des clients que vous désirez tant (des stratégies qui font en sorte que les clients potentiels ont *hâte* de vous rencontrer).

- Le meilleur moment pour faire de la prospection
- L'art et la science de choisir vos prospect\$ (et comment se débarrasser de vos clients qui sont minables)
- Comment fait-on pour conquérir le client ?
- Une méthode insolite (mais si efficace) sur l'utilisation de vos cartes d'affaires qui générera des affaires inattendues !
- Les nouvelles technologies en prospection : cinq façons d'en tirer avantage
- Comment attirer les clients potentiels vers vous
- Le *Dreammarketing*[®], une des meilleures stratégies pour obtenir des rendez-vous avec qui vous voulez !
- Comment utiliser la créativité pour décrocher des rendez-vous (le *Dreammarketing Jr.*[®])
- Le *Minidream*[®], une stratégie éprouvée et rapide pour obtenir un rendez-vous
- Les deux meilleures stratégies pour ouvrir des portes qui ne s'ouvrent pas
- Comment utiliser le téléphone pour que ça soit « téléfun »
- Le blitz du **VENDREdi**[®]
- Cinq façons de faire partie des ligues majeures
- Vos clients existants sont vos meilleurs clients potentiels
- Comment fidéliser votre clientèle (faites attention, elle se fait *cruiser* par tous vos concurrents)
- Comment décrocher plus de mandats de votre clientèle actuelle
- Trois façons de développer des ventes immédiatement
- Dix petites idées pour de gros résultats

« Le cours m'a donné des outils pour me sentir plus en contrôle lors de mes futurs entretiens. »
— Éric Férole,
Pixel Circus Webagence créative

« [...] Les moyens suggérés sont bien expliqués et élaborés de façon méthodique et applicable rapidement [...] »
— Lysane Béland,
Grabuge communication

« Nous développons, en effet, et mon équipe utilise maintenant les principes que tu nous as montrés, et les résultats sont en train d'apparaître ! »
— Steve Trinque,
Megavolt

« Le professionnalisme et la simplicité d'un expert, l'ouverture d'esprit et tes grandes expertises. »
— Marc Éthier,
Actitude Plus

« [...] les exemples, les cas réels, les idées nouvelles. »
— Carlo Fleury,
ML5

« Les idées pratiques et imaginatives qui, pour moi, sortent de l'ordinaire me donnent le goût de foncer et de gagner des nouveaux contrats. »
— Chantal Denault,
Grafik

« Cette conférence, tout en étant conviviale, est une source de petits "trucs" qui font la différence ! Vu sous cet angle, le développement des affaires devient carrément amusant. »
— Cécile Masson,
ML5 Communications

MODULE 3 : PRÉSENTATION

(L'important n'est pas d'avoir un beau jeu, mais de bien jouer celui qu'on a.)

C'est une chose d'obtenir un rendez-vous, c'est une tout autre chose que de remporter un mandat ! Vous verrez, cela n'a rien à voir avec vos compétences ni avec la qualité de votre travail. Des trucs et des astuces pour bien dialoguer.

- Le meilleur jour et l'heure idéale pour fixer un rendez-vous
- Votre document d'intelligence
- Vous devez absolument faire le *WIIFM* avant de présenter
- Son cadeau
- Vos préoccupations
- Vos questions
- Vous vendez quoi au juste ?
- L'importance de votre tenue vestimentaire
- Comment projeter une confiance et une compétence
- Les meilleures stratégies pour prédisposer vos clients potentiels à vous dire « oui »
- Les 4 choses à faire avant de vous rendre à votre rendez-vous
- La vente en 10 secondes : comment rencontrer votre client potentiel (la meilleure façon de faire bonne impression et de mériter immédiatement sa confiance)
- Les trois questions pour « hypnotiser » le client potentiel afin qu'il ait envie de travailler avec vous
- Les meilleures stratégies à exécuter au milieu de votre rencontre
- Comment « lire » votre client potentiel – des stratégies pour profiter du langage non verbal
- Comment vraiment présenter (des trucs pour qu'il veuille « acheter » de vous)
- Utilisez la graphologie pour TOUT découvrir sur votre client potentiel et, de cette façon, être en mesure de le convaincre
- Votre client potentiel est-il un « Rends-moi célèbre » ou un « Rends-moi sûr » ?

« Michel est un top consultant en ce qui a trait à comment conclure une vente. Ses méthodes sont peu conventionnelles, éprouvées, et feront de vous un “closer”. Vous pourrez augmenter vos revenus en utilisant son coaching et ses idées hors normes. »
— Denis Desnoyers,
DDGRAFX

« J’ai beaucoup aimé comment reconnaître le client et comment fermer la vente. »
— Susan Arbour,
CarBin inc.

« [...] la compréhension de ma réalité, l’expérience du formateur dans le domaine, briser les perceptions de la vente. »
— Marilou Régimbald,
Pazapa inc.

« Tu vois, depuis le déjeuner-atelier, tes conseils m’ont tellement été bénéfiques que je travaille trop... »
— Vianney Tremblay,
Toxa Branding + Design

« [...] Grâce à ta formation, j’ai remporté un contrat de 10 000 \$. Avant ta formation, je m’apprêtais à baisser mes culottes côté prix, par “peur” de le perdre. La formule “forfait A-B-C” a fait merveille. Et aussi le “S.S.S.” [...] »
— Marc Rodrigue,
Protocole communications

« Il y avait beaucoup de questions que je me posais et auxquelles j’ai eu des réponses. Je me sens mieux outillé pour approcher des clients et plus confiant pour vendre. Merci beaucoup ! »
— Jean-Philippe Éthier,
TVGO

MODULE 4 : PERSUASION

(N’importe quel idiot peut peindre un chef-d’œuvre ; il prend un génie pour le vendre. – Rembrandt)

Maintenant, le nerf de la guerre – vous devez absolument persuader votre client potentiel de travailler avec vous, de vous confier un mandat, sinon tout est perdu (ou presque). Voici comment :

- L’ABC de la persuasion
- L’ultime arme de la persuasion
- Votre FFC
- Demandez et vous recevrez (si vous ne demandez pas, la réponse est toujours non)
- Votre client potentiel hésite, quoi faire?
- La formule à « 3 » pour répondre à toutes objections
- menteur
- Les meilleures façons de surmonter les objections
- Les meilleures façons de surmonter le « c’est trop cher »
- Comment conclure la vente (10 techniques inédites pour décrocher la vente - pour obtenir des résultats que vous n’avez jamais connus, osez faire ce que vous n’avez jamais fait)

MODULE 5 : PERSISTANCE

(Si tu es convaincu, tu es convaincant. Si tu n’es pas convaincu, tu n’es pas convaincant.)

Alors, cette fois vous n’avez pas pu sortir immédiatement avec un mandat, ne vous inquiétez pas, ça arrive, mais ce n’est qu’une question de temps – la vente ne fait que commencer... seulement si vous êtes convaincu...

- La clé d’or : ne lâchez pas, relancez plutôt !
- L’art de transformer vos contacts en contrats

« Moi, tout m'a intéressé [...] J'ai adoré. »
— Jason Monfette,
Absolu communication marketing

« C'est ma troisième rencontre avec toi et à chaque fois je ressors content, confiant et encouragé. Tu es un cas unique dans l'industrie. »
— François-B Tremblay,
Bon melon

« Le lien direct avec la réalité du milieu et ta connaissance. »
— Thérèse Beauchamp,
Studio Bonsaï

« J'ai beaucoup aimé l'originalité, la convivialité, la nature des idées innovatrices, l'interaction, les suggestions de stratégies, la motivation, la taille du groupe. »
— Lionel Serik,
Savoir-Faire International

« J'ai beaucoup aimé les nouvelles idées présentées. »
— Jean Benoit, Dimension 4
Concept inc.

« [...] Les trucs complets avec des exemples, des astuces réelles. »
— Benoit Picard,
foubrak communication

« Des centaines de petits et de grands trucs concrets. »
— Gabriel Gagnon,
Productions Cime

« Que de connaissances du milieu... que de vécu enrichissants ! Merci de m'avoir permis de bénéficier de ton savoir et de la personne que tu es [...] »
— André Faucher,
Emanescence

- Les meilleures façons de faire un suivi : comment faire et quand laisser faire !
- Comment garder un contact constant (sans être perçu comme achaland)
- Comment préparer une soumission, une offre de service
- Celui qui se perd dans sa passion est moins perdu que celui qui perd sa passion

Concept

Le concept est simple, mais puissant. Dans un environnement tout à fait décontracté, avec un maximum de 5 participant(e)s, le groupe découvre, dans une atmosphère détendue, accueillante, chaleureuse et propice à l'interactivité, les techniques inédites de développement de la clientèle et de vente de Michel Huet.

Formateur

Michel Huet est un formateur, coach et conseiller pour l'industrie des communications. Il optimise, maximise, redynamise, stimule et propulse les « développeurs » à leur prochain niveau.

Michel est le seul formateur spécialisé en vente *tout terrain* et *hors sentiers battus*, pour le milieu de la communication, c'est-à-dire qu'il est le premier à proposer des stratégies ayant toutes été essayées sur le terrain, dans la vraie vie ; des tactiques avec un caractère inhabituel et surprenant, qui engendrent un résultat souvent immédiat.

Formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail (www.cpmmt.gouv.qc.ca), il a livré plus de 550 ateliers.

Michel est reconnu pour son franc-parler et sa philosophie de PRP (Productivité / Résultats / Profits).

Il vous dévoilera ses techniques afin que vous puissiez amener vos performances en vente à leur prochain niveau.

FORMATION

Formation : « La chasse aux trésors : Comment développer de nouveaux clients rapidement ! » – 10 ^e édition – en deux après-midi (13 h à 17 h)
Formation # 1 - Comment décrocher de GROS rendez-vous (modules préparation, prospection)
Formation # 2 - Comment décrocher de GROS contrats (modules présentation, persuasion, persistance)

DATES

Selon les disponibilités

LIEU

Sur la plateforme Zoom ou à l'hôtel

TARIFS (Zoom)

<u>De 1 à 3 participant(e)s</u>	<u>De 4 à 5 participant(e)s</u>	<u>Privé, sur mesure, 1 participant</u>
1 000 \$ + taxes par formation	1 500 \$ + taxes par formation	2 000 \$ + taxes par formation
1 500 \$ + taxes pour les deux formations	2 000 \$ + taxes pour les deux formations	2 500 \$ + taxes pour les deux formations

TARIF (Hôtel Château Bromont)

Une agence, jusqu'à 5 personnes, 3 000 \$ + taxes, ce qui comprend la conférence (de 09 h 00 à 17 h 00) et le dîner.
--

COMPRIS DANS LE TARIF (Zoom)

Trousse de bienvenue	Matériel didactique	Suivi
Recevez une superbe trousse de bienvenue comprenant un stylo, un carnet de notes et une tasse le tout personnalisé avec votre nom et celui de votre agence	Ouvrage de référence sur mesure couvrant les faits saillants de la formation	Michel Huet sera disponible pour toutes questions suivant la formation et ce, sur une période de trois mois

COMPRIS DANS LE TARIF (Hôtel)

Personnalisation	Trousse de bienvenue	Matériel didactique	Suivi
La formation sera personnalisée aux besoins particuliers des participant(e)s suite aux réponses reçues des documents préparatoires	Recevez une superbe trousse de bienvenue comprenant un stylo, un carnet de notes et une tasse le tout personnalisé avec votre nom et celui de votre agence	Ouvrage de référence sur mesure couvrant les faits saillants de la formation	Michel Huet sera disponible pour toutes questions suivant la formation et ce, sur une période de trois mois

PAIEMENT

Avant la formation	Suite à la formation	Méthode
Votre inscription sera complétée lorsque votre paiement (la moitié du montant total) sera reçu	Paiement final à la conclusion de la formation	Le paiement se fait soit par virement Interac ou par chèque

ATTESTATION

Les participant(e)s recevront une attestation de formation sur demande
--

4 RAISONS POURQUOI VOUS DEVEZ ASSISTER À CETTE FORMATION

1	2	3	4
Michel Huet est le seul formateur en développement des affaires spécialisé dans la vente <i>tout terrain et hors sentiers battus</i> pour le milieu des communications	37 ans de vécu, aucune théorie, que des stratégies essayées dans la vraie vie et qui ont fonctionnées	C'est comme une consultation « un à un », vous pouvez exposer des situations qui vous sont propres, et obtenir des réponses et solutions sur mesure, juste pour vous	Un seul nouveau client vous vaudra maintes fois le coût de la formation

INFO / RÉSERVATION



Michel Huet
Conseiller et formateur en développement des affaires et en vente
pour l'industrie des communications
36532-598, rue Victoria
Saint-Lambert, QC J4P 3S8

514-862-5964

C info@michelhuet.com

W www.TOPerformance.net

www.michelhuet.com

Cette formation est également offerte en anglais. This training is also offered in english.