



**DES ÉVÉNEMENTS INNOVATEURS, STIMULANTS ET PUISSANTS POUR
DÉMYSTIFIER LA MOTIVATION, LA STRATÉGIE ET LA CRÉATIVITÉ
NÉCESSAIRES POUR VENDRE DES PRODUITS, SERVICES OU IDÉES.**

ANIMÉS «INTRA-MUROS» POUR VOTRE ÉQUIPE DE VENTE!

Suzy Ethier ou Lawrence Poole
(514) 481-2835
info@consult-iidc.com

Profitez de cette très motivante demi-journée d'aventures de formation: 3 conférences et 3 activités d'apprentissage composent cet excitant programme conçu pour les Pro\$ de la vente. Invitez votre équipe - directeurs des ventes, représentants et personnel de soutien - à devenir les acteurs d'une histoire-tremplin.

Stimulés par la découverte du mystérieux Talisman des R.O.I.s-Jaguar, ils ouvriront une porte sur l'intemporel et passeront les 4 prochaines heures à la pourchasse de puissantes révélations.

L'aventure amènera les participants à découvrir les grands secrets des premiers leaders de l'Amérique tropicale, qui appliquaient des vérités aujourd'hui encore très pertinentes sur la façon de vendre des produits, des services ou des idées.

Il y a 8 aventures de formation complètes dans la série des R.O.I.s-Jaguar, et chacune offre un heureux mélange de conférences motivantes et d'activités d'apprentissage stimulantes et même très amusantes.

Tels des acteurs, expérimentez ce qui vous permettra d'atteindre le prochain niveau dans vos stratégies de vente. Suite à une consultation, nous ajusterons l'aventure éducative selon vos besoins et préoccupations. Nous discuterons du site de la formation et des besoins de logistique - puis nous ferons une proposition avec VOTRE déroulement.

Voici un des scénarios suggérés.

« LE CHEMIN DES ROIS-JAGUAR »

UN SCÉNARIO DE FORMATION HEURISTIQUE DE 4 HEURES

Introduction... - Présentation d'ouverture de 15 minutes.

Bienvenue à notre "histoire-tremplin" et événement de formation heuristique.

Le Pouvoir du Talisman des R.O.I.s-Jaguars - Apprentissage heuristique de 30 min.

Un exercice interactif dans lequel vous découvrez les 5 profils d'acheteurs.

Les 5 Rôles d'un Leader Créatif - Conférence de 30 min.

Une «présentation multimédia» innovatrice sur la puissance personnelle requise pour représenter produits, services ou idées.

\$VP et l'Or du R.O.I. - Apprentissage heuristique de 15 min.

Face à l'inconnu, interprétez ce que vous avez appris sur le pouvoir du Talisman des R.O.I.s-Jaguar et faites une découverte transformatrice.

PAUSE SANTÉ

Les 8 Secrets des Communicateurs PERSUASIFS - Conférence de 30 min.

« Présentation multimedia » sur la façon dont les vendeurs doivent répondre aux besoins de l'acheteur selon 8 pratiques stratégiques.

En Ondes!! : Radio KAOS - Activité d'apprentissage heuristique de 45 min.

Appliquez les secrets de la vente persuasive pour faire de l'or.

4 Piliers! 3 Préceptes!! 7 Règles!!! - Conférence de clôture de 15 min.

Une « présentation multimedia » qui résume ce que les R.O.I.s-Jaguar savaient des réels besoins des leaders persuasifs.

Q & A

**APPELEZ-NOUS : MONTRÉAL (514) 481-2835 ET DISCUTONS
DE LA FAÇON DONT CETTE DEMI-JOURNÉE STIMULANTE
PEUT CONTRIBUER AU SUCCÈS DE VOS EFFORTS DE VENTE!**

[Envoyez-nous un courriel.](#)

**L'AVENTURE DE FORMATION « LE CHEMIN DES R.O.I.S-JAGUAR » EST
NON SEULEMENT TRÈS AMUSANTE MAIS, PRINCIPALEMENT,
SA FORMULE RAPÉTISSE LA COURBE D'APPRENTISSAGE GRÂCE
À UN TRANSFERT DIRECT D'INFORMATIONS.**

VOICI CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR !

"LE CHEMIN DES ROIS-JAGUAR" (OU: COMMENT LES PREMIERS LEADERS DE L'AMÉRIQUE DEVINRENT DES COMMUNICATEURS TRÈS PERSUASIFS)

UNE AVENTURE DE FORMATION D'UNE 1/2-JOURNÉE POUR VOS RESSOURCES DE VENTE

Lawrence Poole raconte des histoires-tremplin aux Pro\$ de la Vente. Plus qu'une conférence, une histoire-termplin est une narration qui pousse à l'action.

L'objectif de l'histoire-tremplin est d'amener l'audience à atteindre un plus haut niveau de compréhension et à voir comment un système complexe - une personne, une organisation ou une communauté - peut véritablement s'améliorer. Elle permet aux auditeurs de tirer de l'histoire qui est racontée les outils et les synthèses dont ils ont besoin pour changer leur propre situation.

Lawrence anime la série « Le Chemin des RO.I.s-Jaguar » composée de huit histoires-tremplin sur la façon dont un peuple ancien a civilisé la jungle en incitant ses membres à devenir de puissants leaders. L'histoire décrite ici parle de la façon de vendre des produits, services ou idées, en persuadant avec stratégie les autres à agir.

Lors de cette aventure de formation heuristique d'une demi-journée, Lawrence présente, à travers 3 présentations multimédias, une jungle magnifique et fascinante - quoique mortelle. L'Amérique tropicale, autrefois appelée "la forêt de Rois", abrite une incroyable écologie, soit une étonnante diversité de flore et de faune engagée dans une fabuleuse démonstration d'organisation et d'interrelations.

Il y a des millénaires, la culture Olmèque a civilisé la jungle en découvrant comment optimiser les relations entre les gens. En observant la Nature, leurs chefs apprirent qu'ils pouvaient devenir plus puissants en répondant à leurs propres besoins et devenir prospères en aidant les autres à répondre aux leurs. En conséquence, ces premiers leaders ont réussi à persuader une quantité remarquable de personnes indépendantes et libres d'esprit à appliquer les principes créatifs qu'ils avaient tirés de la Nature, et de travailler ensemble pour le bien de tous.

Lawrence et sa partenaire de formation Suzy Ethier animent des AVENTURES DE FORMATION MULTIMEDIA qui incluent des présentations fascinantes et des activités d'apprentissage heuristique appropriées aux besoins de leurs clients.

L'heurisme signifiant la découverte par soi-même, cette formation invite votre équipe de vente à devenir des acteurs d'une pièce interactive. Jouée dans un théâtre virtuel que Lawrence et Suzy agrémentent de présentations PowerPoint, de Musique et d'Effets Sonores, d'Odeurs et autres Accessoires, la pièce repose sur un SCÉNARIO qui incite les participants à explorer les STRATÉGIES DE VENTE des anciens R.O.I.s-Jaguar pour

découvrir les idées qui définissent la communication persuasive. (Demandez-nous un document pdf qui explique comment la formation heuristique permet de RAPETISSER LA COURBE D'APPRENTISSAGE.)

Cet événement de formation heuristique intra-muros invite votre ÉQUIPE DE VENTE à explorer les conditions de l'art et de la science de la vente. Lors de cette aventure de 4 heures, ils apprécieront l'importance stratégique de la communication persuasive et apprivoiseront des techniques créatives et des outils efficaces et éprouvés.

Alors, comment les R.O.I.s-jaguar protomaya ont-ils préparé les scénarios gagnants qui leur ont permis de fidéliser des clients issus d'une importante diversité de marchés?

Quelles stratégies de ventes et habiletés ont-ils utilisées pour convaincre les gens d'accepter leurs propositions?

Comment ont-ils réussi à persuader tant de gens à intégrer un véritable marché commun?

Comment être persuasif dans nos communications?

VOICI L'HISTOIRE RACONTÉE POUR AUGMENTER LA PUISSANCE DE VOS «PRO\$ DE LA VENTE»

Notre histoire débute avec la découverte d'un Talisman ancien doté d'un pouvoir magique. Cet *idéogramme* présente une Amérique prospère - de 400 av J-C à l'antiquité - qui était déjà un vaste empire de libre-échange. Le sel, les minéraux, le bois, l'art, les fourrures, et une grande variété d'aliments, de biens et de savoir-faire circulaient sans entraves sur l'ensemble de cet immense territoire.

Imaginez ce continent avec plusieurs dizaines de millions de personnes provenant d'une étonnante diversité d'environnements - jungles, déserts, plaines, montagnes et vallées, paramos, forêts boréales et de pins, taïga, tundra, l régions artiques et côtières, etc. - liées dans un échange commercial. La formation débute avec une activité qui démontre la plus grande difficulté rencontrée par les communicateurs depuis des temps immémoriaux et qui illustre l'importance de communiquer avec stratégie.

Lawrence Poole anime ensuite sa première conférence multimédia et raconte à l'audience ce que les anciens R.O.I.s*-Jaguar savaient de la puissance de la communication. Il explique comment ces derniers utilisaient des "idéogrammes" pour simplifier des idées complexes, et comment il se fait que leurs vieilles recettes existent encore aujourd'hui.

Révélant des photos tirées d'années d'exploration au Mexique, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Costa Rica, il dévoile comment il a pénétré les secrets des anciens sur l'art de la persuasion, pour ensuite inviter les participants à devenir des penseurs stratégiques et puissants.

Lawrence et Suzy guideront votre personnel de vente à travers 3 activités heuristiques pour qu'ils découvrent ce que les R.O.I.s-Jaguar savaient de la stratégie dans les communications. Dans cette histoire, les participants sont une équipe mandatée par « Radio KAOS » pour enquêter sur le Talisman mystique du jaguar et son pouvoir magique.

Conçues pour favoriser la découverte par soi-même, les activités d'apprentissage ont des règles, des limites de temps, des choix à faire, des rôles à jouer et un échéancier. Il y a aussi des leçons à apprendre, un message important à créer et à livrer. Nous pouvons même produire un enregistrement sommaire des présentations des équipes pour motiver les acteurs et donner de la puissance à leur quête - après que les rideaux soient tombés.

Suite une période de Q&R, Lawrence conclut la formation avec sa présentation finale sur l'empuissancement personnel et le succès.

*R.O.I. : Retour Objectif sur l'Investissement

LES OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Au terme de cet événement de formation, les participants auront :

- vu pourquoi l'augmentation de leur capital client nécessite une attitude altruiste, et pourquoi ils doivent augmenter leur capital créatif s'ils veulent une carrière réussie et une vie heureuse ;
- forgé une meilleure compréhension du besoin de stratégie et de persuasion dans les communications - particulièrement dans notre monde si compétitif ;
- reconnu que leur leadership et leur succès dépendent d'une "position unique de vente" et d'habiletés supérieures de communication ;
- découvert 5 profils d'acheteurs et exploré comment vendre à chacun d'eux en pratiquant 5 rôles créatifs résultant en de puissantes communications ;
- appris 8 idées stratégiques sur la façon de persuader les autres et d'utiliser les 4 piliers d'une communication efficace ;
- participé à un processus heuristique d'empuissancement personnel (self-empowerment).

UN HORAIRE SUGGÉRÉ

11h00 : Introduction à l'apprentissage : « Le Chemin des R.O.I.s-Jaguar »
11h15 : Apprentissage heuristique : « Le Pouvoir du Talisman des R.O.I.s-Jaguar »
11h45 : Conférence : « Les 5 Rôles d'un Leader Créatif »
12h30 : Un working lunch (traiteur)
(13h) Apprentissage heuristique (durant le lunch): « \$VP et l'Or du R.O.I. »
13h30 : Conférence : « Les 8 Secrets des Communicateurs PERSUASIFS »
14h00 : Apprentissage heuristique : «En Ondes!!! sur Radio KAOS»
14h45 : Conclusion: Conférence: « 4 Pilliers! 3 Préceptes!! 7 Règles!!! »
15h00 : Q & R - Clôture

**AU QUÉBEC, CETTE FORMATION EST ACCRÉDITÉE
AUX FINS DE CRÉDIT D'IMPÔT.**

ACCRÉDITÉE AUX FINS DE CRÉDIT D'IMPÔT.

**Gestion Consult-IIDC Management Inc.
7400 Ouest rue Sherbrooke, Ph5
Montréal, Québec
H4B 1R8
(514) 481-2835
info@consult-iidc.com
www.consult-iidc.com**