



DIVERTISSANT & INSPIRANT



VENDRE, LA DIFFÉRENCE.

Découvrez les nouvelles réalités de la vente à travers cette conférence interactive qui vous apprendra des concepts de vente innovateurs, simples et efficaces et qui vous aideront à atteindre vos objectifs dans le domaine de la vente et du développement des affaires.

Stephan Maighan a bâti et dirigé plusieurs grandes équipes de vente à succès tant dans les ventes d'entreprise à entreprise (B2B) que d'entreprise aux particuliers (B2C) à travers le Canada. Tout au long de sa carrière en vente, il a su se démarquer et performer de façon extraordinaire afin de toujours se hisser au sommet de sa profession. Son insatiable soif de dépassement et son attitude zéro-excuse lui ont permis d'attirer, de former et de diriger certaines des équipes de vente les plus performantes en Amérique du Nord.

Il s'est notamment mérité le titre du meilleur représentant au pays ainsi que du meilleur bâtisseur d'équipes de vente à maintes reprises. Ses talents de communicateur, son charisme et sa présence sur scène font de lui un motivateur unique. Cette conférence vise tout le personnel de vente ainsi que ses dirigeants. Votre équipe de vente apprendra à exceller et à toujours performer au sommet de leurs possibilités afin d'augmenter leurs ventes et de maximiser les profits.

Stephan Maighan vous livre des conférences à la fois inspirantes, émouvantes et hautes en couleur. Doué d'une habileté d'orateur exceptionnelle, il sait saisir son auditoire et maintenir son attention jusqu'à la dernière minute. Stephan associe à ses nombreuses analogies des exemples pratiques et concrets qui favorisent la compréhension et produisent des résultats immédiats.

Qu'il s'adresse à un groupe de 15 cadres supérieurs ou à un auditoire de 5 000 participants, Stephan Maighan excelle à adapter ses présentations aux besoins et aux attentes de chacun.

À travers cette conférence vos participants apprendront à:

1. Élever leur performance en devenant maître de leur attitude.
2. Accroître leur estime personnelle et leur confiance en eux face à la vente.
3. Désamorcer les objections et conclure les ventes sans mettre de pression.
4. Augmenter leurs ventes à travers une meilleure communication.

5. Établir et approfondir des relations de confiance avec leurs clients.
6. Se responsabiliser en prenant leur leadership en main.

Retombées additionnelles:

1. Rehaussement du moral et de l'attitude des participants.
2. Augmentation du sentiment d'appartenance et de fierté face à la profession de vendeur.
3. Désir accru de vendre, de performer et de se dépasser.
4. Fort sens d'appropriation face aux résultats.

Formats disponibles:

- Conférence: 45 min. / 60 min. / 75 min. / 90 min.
- Conférence + Atelier: 1/2 journée / journée complète
- Formation personnalisée: 1/2 journée / journée complète
- Animateur, Modérateur et/ou Facilitateur: 1/2 journée / journée complète
- Chaque conférence et/ou intervention est disponible en Français et/ou en Anglais

Au terme de l'intervention, les participants pourront intégrer une réflexion personnelle et une nouvelle fierté à leur pratique de la vente pour ainsi prendre conscience de leur rôle de «maître en vente» face à leurs clients et au sein de l'organisation.

[ACCÉDEZ AUX COMMENTAIRES ET TÉMOIGNAGES DE CLIENTS ICI](#)

Titre alternatif de conférence:

Plutôt que d'utiliser le titre de conférence «Vendre, la différence», certains clients ont choisi d'utiliser le titre alternatif suivant pour cette conférence: «La force cachée de l'attitude -en vente»



Ce qu'ils ont dit:

- Les volets abordés tels «l'importance d'avoir un bon pourquoi» et de «jouer pour gagner» sont en relation directe avec le quotidien et la vie des gens d'affaires. -Sylvain Hudon, Directeur principal entreprises commerciales et industrielles, Desjardins
- Il y a des moments dans la vie où nous sommes touchés par des individus. Et bien ta conférence a été plus qu'un succès. Merci encore. -Alain Joyal, Président, Via Capitale Distinction
- Votre approche et votre enthousiasme lors de cette conférence nous a embarqué tout au long de celle-ci et nous a lancé pour notre nouvelle année de façon remarquable! Merci et bonne continuité. -Marc-André Legault, Directeur d'agence, Industrielle Alliance
- Du jamais vu en 34 ans de service chez IBM! 3 ovations debout dans la même journée, une à chacune de ses 3 conférences. -Pierre Mallette, Adjoint au directeur de l'usine, IBM Canada
- Quel plaisir et honneur que ce fut de vous avoir parmi notre équipe de consultants, vous êtes un maître formateur et animateur et je vous remercie au nom de notre équipe pour votre superbe conférence! - Peter Newell, Stellium Immobilier Inc.

Liste partielle de clients :

