

Gestion Consult-IIDC. Management Inc.

Montréal, QC, Canada - San Isidro, PZ, Costa Rica

Tél.: (514) 481-2835 - info@consult-IIDC.com - <http://www.consult-IIDC.com>

Activité d'équipe pour les professionnels de la vente

Nos activités uniques de formation reposent sur une règle de cognition qui explique que :

La compréhension *suit* l'expérience.

Or, nous utilisons des *histoires-tremplin* pour capturer l'attention des participants, les inviter à expérimenter 6 façons différentes de voir, et les inciter à utiliser la technique pour développer leur *capital client*.

Racontée dans un contexte spécifique, une *histoire-tremplin* vise à stimuler les stagiaires et à leur transmettre de l'information fonctionnelle qu'ils peuvent ensuite transposer dans un autre contexte – leur propre expérience de vie.

Le **chemin des Rois-Jaguar** raconte comment des leaders d'une autre époque ont développé leur puissance créative. Il y a plus de 2,500 ans, ces Olmèques de l'Amérique tropicale ont perçé

les secrets de la Nature dont ils se sont servis pour créer une civilisation très évoluée et établir un véritable empire basé sur l'échange commercial. De leurs découvertes, ils ont tirés des principes de gestion de la nature qu'ils ont intégrés à leur vie pour devenir de grands leaders.

Lors de cet événement, nous expliquerons pourquoi le stress et l'empuancement créatif (self-empowerment) sont aux antipodes et comment il est possible d'imiter les anciens leaders, passant d'une façon réactive de voir la vie à une attitude proactive et créative.

Investissez dans votre capital créatif en participant à ce puissant mélange d'histoires, d'activités heuristiques et de plaisir. Apprivoisez un outil puissant qui vous aidera dans tous les domaines de votre vie.

Augmentez votre capital client en développant votre capital créatif

Les experts s'entendent pour dire que le leadership dans la vente est beaucoup plus tribal que scientifique. Or, même si des candidats deviennent représentant ou directeur des ventes, peu d'entre eux comprennent comment être des **leaders créatifs de la vente**.

Découvrez comment et pourquoi la maîtrise de 6 façons de voir peut changer les connexions de votre cerveau et vos réactions subconscientes en une force prête à l'action créative. Familiarisez-vous avec les différents types d'intelligence et apprenez comment les utiliser pour augmenter votre capital créatif et votre prospérité. Pratiquez des outils qui transforment le data en potentiel et apprivoisez de puissantes stratégies pour vous aider à en extraire les opportunités.

Vous serez accueillis avec un café chaud et une activité brise-glace appelée *le marais de serpents*. À la fois divertissant et très pertinent, cet

exercice vous fera prendre conscience du stress généré à chaque fois que les gens reçoivent une information partielle, incompréhensible, fausse ou inopportune.

Introduisant le thème du jour, cette activité démontre également ce que signifie la *formation heuristique*. Nous animerons ensuite une puissante histoire éducative intitulée **Le chemin des Rois-jaguar**.

Le *jaguar* étant un symbole pour l'intelligence émotionnelle, les initiés devenaient des *Rois (ou Reines)* en apprenant comment la maîtriser. L'histoire présente d'autres animaux-totem qui expliquent notre système nerveux central et la façon dont nous pouvons apprendre comment être un *leader créatif*.

Alternant entre le séminaire et l'expérientiel, vous apprivoiserez synthèses et outils conçus pour vous aider à accroître votre *capital client* en développant votre *capital créatif*.



Une 1/2 journée
d'aventure de formation:

- *Activité brise-glace pour donner le ton et introduire le processus.*
- *Conférence qui présente le contexte de formation par un jeu de rôles.*
- *Activité heuristique pour expérimenter les rôles 1 et 2.*
- *Animation dynamique pour ajouter des outils pratiques au mélange.*
- *Activité heuristique pour pratiquer les rôles 3 et 4.*
- *Plénière pour illustrer le 5^{ème} rôle.*
- *Conférence de clôture.*

QUELQUES-UNS DES THÈMES ABORDÉS :

1. LE SUCCÈS EST UN PROCESSUS
2. AUGMENTER SON CAPITAL CLIENT
3. LA GESTION DE SON LEADERSHIP
4. L'INTELLIGENCE CRÉATIVE
5. LA STRATÉGIE APPLIQUÉE
6. CAPITAL CRÉATIF ET PROSPÉRITÉ

