



Gestion stratégique d'une force de vente

Transformez vos pratiques pour accroître
la performance de votre équipe

16 septembre 2015
Plaza Centre-ville, Montréal

BÉNÉFICIEZ DE L'EXPÉRIENCE DE :

Banque Nationale Assurance • Bélanger Bronsard Marketing
Bell Mobilité • Celsius Solutions Ventes
DeSerres • Contactik • Groupe Dynamite
Le Groupe Maurice • Miralis • Prima Ressource
Vidéotron Service Affaires

Jusqu'à 400\$*
de rabais
avant le **16 juillet**
CODE PROMO requis

lesaffaires.com/evenements/vente ou 514 392-4298

Gestion stratégique d'une force de vente

Transformez vos pratiques pour accroître la performance de votre équipe

16 septembre 2015
Plaza Centre-ville, Montréal

Depuis quelques années, votre service des ventes traverse des révolutions multiples: essor des technologies numériques, volume massif des données (*Big Data*), nouveaux comportements d'achat des consommateurs, canaux de vente multiplateforme. Autant de nouveaux enjeux qui transforment à la fois le métier de vendeur, les approches de vente devenue consultatives et le rôle du gestionnaire d'une équipe de vente. Dans cet environnement en mutation, vous n'avez pas le choix de **transformer vos pratiques** pour vous assurer de **mener votre équipe à la réussite**.

Les Événements *Les Affaires* ont le plaisir de vous présenter la conférence Gestion stratégique d'une force de vente, qui se tiendra le **16 septembre prochain à Montréal**. Profitez de cette occasion unique pour découvrir les meilleures pratiques de gestionnaires qui ont su *surfer* sur cette vague de grands changements pour s'assurer d'augmenter la performance de leur équipe.

- Comment **bâtir, mobiliser et engager votre équipe de vente**, qu'elle soit déployée dans différents points de contact, en restructuration ou multigénérationnelle ?
- Comment développer chez vos vendeurs et vos représentants les **habiletés et les compétences nouvelles requises** pour optimiser l'efficacité de l'équipe ?
- Comment vous assurer que **vos équipes appliquent des approches de vente** qui reflètent les nouveaux comportements d'achat des consommateurs ?
- Comment mettre en place des **stratégies de vente mesurables et rentables, propulsées par vos données clients** ?

Ne manquez pas les présentations des entreprises suivantes :

Banque Nationale Assurance • Bell Mobilité • DeSerres • Groupe Dynamite • Groupe Maurice • Miralis • Vidéotron, et plusieurs autres.

Aussi, **Danielle Sauvageau, ancienne entraîneuse-chef de l'équipe féminine de hockey du Canada et conseillère exécutive et sportive**, viendra démontrer que les ventes, c'est comme le sport; il y a toujours un bon coach derrière toute équipe gagnante.

Au plaisir de vous y rencontrer,



Lydie Coupé
Gestionnaire de projets, contenu
Événements *Les Affaires*

Jusqu'à **400\$**
de rabais
avant le **16 juillet**

CODE PROMO requis

5 bonnes raisons de participer

- Profitez d'une plateforme d'échange et de réseautage pour rencontrer des dirigeants qui ont repensé leurs pratiques courantes de gestion d'équipe
- Suscitez et maintenez la motivation, l'engagement et la responsabilisation de vos vendeurs pour assurer la performance de l'équipe
- Développez le plein potentiel et les compétences de votre équipe pour soutenir les objectifs de croissance de votre organisation
- Recueillez, gérez et analysez efficacement vos données clients pour optimiser vos modèles de vente
- Tirez profit de nouvelles technologies numériques et de communication pour élaborer des stratégies de vente mesurables et rentables

Inscrivez-vous aux deux ateliers pratiques qui vous donneront des pistes de solutions pour mobiliser vos équipes de vente et pour transformer vos données clients en occasions d'affaires.

Conférence

mercredi 16 septembre 2015

8 h 00 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

8 h 30 MOT D'OUVERTURE DU PRÉSIDENT D'HONNEUR



Frédéric Lucas

Président et expert en performance de la force de vente
PRIMA RESSOURCE

8 h 45 ALLOCUTION SPÉCIALE

Les ventes, c'est comme le sport : il y a toujours un bon coach derrière toute équipe gagnante



Danièle Sauvageau

Ancienne entraîneuse-chef de l'équipe nationale féminine de hockey et conseillère en coaching sportif et d'entreprise

Le leadership de Danièle Sauvageau a permis à l'équipe féminine de hockey du Canada de participer à sept championnats du monde consécutifs et à six Jeux olympiques d'hiver, dont ceux de Salt Lake City en 2002, où son équipe a remporté la médaille d'or. Elle partagera son expérience personnelle du coaching et vous fournira des pistes de solutions afin d'établir un plan de match pour stimuler vos ventes !

9 h 15 ÉTUDE DE CAS

Développez et déployez une véritable culture du client dans votre organisation



Rita Kataroyan

Vice-présidente, marketing et ventes
LE GROUPE MAURICE

Alors que les activités du groupe progressaient, il a fallu concevoir et implanter des plans d'action et de nouvelles stratégies de vente au sein d'équipes désormais déployées dans des points de contact multiples, tant sur les chantiers de construction que dans les 23 résidences.

- Comment obtenir l'engagement et l'appui inconditionnel de la haute direction dans vos stratégies de vente ?
- Comment arrimer efficacement les stratégies et les processus de votre équipe de vente aux objectifs d'affaires de l'entreprise ?
- Quelles sont les démarches essentielles pour s'assurer que tous les vendeurs adoptent la même culture du client au quotidien ?

10 h 00 PAUSE RÉSEAUTAGE

10 h 15 ÉTUDE DE CAS

Faites évoluer votre force de vente pour mieux développer de nouveaux marchés



Frédéric Déry

Vice-président, ventes et marketing
VIDÉOTRON SERVICE AFFAIRES

Pour poursuivre sa croissance, Vidéotron Service Affaires compte diversifier son offre de services et augmenter sa

présence auprès du segment de la moyenne et grande entreprise. Afin de reproduire le même succès qu'elle connaît auprès des PME du Québec, l'entreprise s'appuie d'abord et avant tout sur sa force de vente et sur son leadership en expérience client.

- Quelles sont les étapes à franchir pour transformer vos équipes afin de s'adapter à une nouvelle cible ? Par où commencer ?
- Comment faire des RH un véritable partenaire dans le développement des compétences de votre équipe ?
- Quels sont les défis de gestion des équipes de vente dans une telle transformation ? Comment y faire face ?

11 h 00 ÉTUDE DE CAS

Maintenez l'engagement et la motivation de vos vendeurs en période de décroissance ou d'incertitude



Mélanie Fortin

Directrice régionale
DESERRES

Dans un contexte de concurrence accrue, DeSerres a dû procéder à de nombreuses compressions de sa structure organisationnelle et de ses dépenses pour affronter les enjeux de son marché au cours des dernières années. La direction des ventes a donc repensé ses façons de faire et réorganisé ses processus internes pour maintenir l'efficacité de son équipe.

- Comment assurer le maintien de l'engagement de votre équipe dans un contexte de contraintes budgétaires et d'incertitude ?
- Comment mesurer l'impact d'une période de décroissance sur la motivation de votre équipe ?
- Comment harmoniser vos messages et rester cohérent dans l'ensemble de vos communications pour être crédible et empathique, tout en restant exigeant ?

11 h 30 ÉTUDE DE CAS

Transformez vos programmes de formation et de coaching en véritables leviers de croissance



Harold Bélanger

Directeur principal des ventes
MIRALIS

Près de 40 % de la production de Miralis est exportée aux États-Unis et en Ontario. Voyez comment l'entreprise a misé sur la formation et le coaching pour rehausser le niveau de professionnalisme et d'expertise de ses équipes de vente afin de soutenir son rythme de croissance.

- Comment cibler les compétences à développer dans votre équipe pour atteindre vos objectifs d'affaires ?
- Comment bien intégrer des programmes de formation sans nuire à l'efficacité opérationnelle de votre équipe ?
- Comment mesurer l'impact des programmes de formation sur le développement des compétences de votre équipe et par conséquent sur la rentabilité de vos ventes ?

12 h 00 DÎNER RÉSEAUTAGE

13 h 30 DEUX SESSIONS SIMULTANÉES AU CHOIX

Session 1: Posez toutes vos questions sur les nouvelles compétences de gestion



Frédéric Lucas

Président et expert en performance de la force de vente
PRIMA RESSOURCE

Avec les changements qui s'opèrent au niveau des comportements des acheteurs, des attentes des vendeurs et des structures des forces de vente, le rôle des leaders en vente se complexifie. Fort de ses solutions scientifiques validées sur 750 000 vendeurs, 60 000 leaders et 11 500 entreprises, Frédéric Lucas se propose de répondre à toutes vos questions.

- Comment coacher votre équipe pour obtenir les meilleurs résultats ?
- Comment recruter les vendeurs qui vont performer ?
- Comment utiliser la rémunération pour motiver ?



Session 2: Mesurez dans l'action la réelle performance de votre équipe



Rodolphe Meynier

Directeur général
CELSIUS SOLUTIONS VENTES
Membre du Groupe Dancause

Afin de rendre « surperformante » votre force de vente, il est impératif que vous considériez un programme « d'entraînement » qui va permettre de développer des capacités relationnelles de haut niveau de vos ressources vente qui vont bien au-delà du « savoir et de la belle gueule » du vendeur. Et surtout vous assurer que vos vendeurs optent pour les bonnes actions en fonction du profil du client ou du prospect. Cette session interactive vous permettra d'avoir des outils en main pour augmenter le degré de la performance de votre service des ventes en faisant évoluer sa structure en fonction de paramètres bien identifiés.

14 h 30 ÉTUDE DE CAS

Relevez le défi de la gestion d'équipes de vente déployées à l'international



Yves Trépanier

Vice-président, opérations des ventes
GROUPE DYNAMITE

Avec ses 350 magasins répartis au Canada et aux États-Unis, une prévision de croissance de 50 % en 2015, plus de 5 000 employés dans le monde et des projets d'ouvertures de boutiques en Amérique du Sud, en Asie et au Moyen-Orient, Groupe Dynamite doit mettre en place des stratégies novatrices et rigoureuses d'exploitation de ses forces de vente localisées dans différents continents.

- Comment établir une identité d'équipe, un sentiment d'engagement et une culture qui soit alignés sur vos valeurs, malgré l'éloignement ?
- Comment assurer un suivi rigoureux des activités de vos équipes et les motiver à réaliser leurs objectifs dans l'intérêt de l'entreprise ?
- Comment tenir compte des réalités locales (rémunération, organisation du travail, respect de la hiérarchie) ?

15 h 15 PAUSE RÉSEAUTAGE

15 h 30 ÉTUDE DE CAS

Fidélisez votre clientèle malgré des changements organisationnels récurrents dans votre équipe



Hervé Webanck

Directeur développement assurance
BANQUE NATIONALE ASSURANCE

Le fait de gérer une équipe composée de conseillers en vente-conseil et d'employés au service à la clientèle, au soutien aux ventes ou de centres de contacts clients entraîne son lot de défis. Encore plus quand cette force de vente se déploie dans de multiples points de contact. Voyez comment Banque Nationale Assurance a optimisé ses processus internes pour assurer des prestations de service à ses clients qui soient à la fois uniformes, durables et de haute qualité.

- Transferts, promotions, départs, roulement du personnel : comment assurer un service à la clientèle optimal ?
- Du recrutement à la formation : sur quels facteurs faut-il miser pour inculquer la culture de service de l'entreprise à vos vendeurs et à vos représentants ?
- Comment gérer les activités de vos vendeurs et leurs rapports avec la clientèle s'ils sont rarement au bureau ?

16 h 15 ÉTUDE DE CAS

Gestion des ventes à l'ère des CRM: sachez transformer vos données clients en occasions d'affaires



Pierre Nolin

Directeur des ventes, segments médium et entreprise, région de Québec
BELL MOBILITÉ

Alors que les tablettes et les téléphones intelligents sont de plus en plus utilisés lors du processus d'achat, que ce soit dans la mise à jour des tableaux de bord et dans la gestion et l'intégration de données clients, la gestion de la relation client (CRM) devient essentielle. Découvrez comment Bell Mobilité a tiré profit de cette nouvelle intelligence d'affaires pour mettre en place des stratégies de consolidation de ses bases de données en vue de développer des interactions efficaces avec ses clients.

- Comment gérer votre entonnoir de ventes ?
- Comment être plus efficace en partageant des informations critiques à l'échelle de l'entreprise ?
- Comment cibler les données essentielles à vos objectifs d'affaires ?

17 h 00 FIN DE LA JOURNÉE CONFÉRENCE



« 92 % des consommateurs disent faire confiance aux médias viraux tels que le bouche-à-oreille ou les recommandations des amis, tandis que seulement 47 % disent faire confiance aux médias traditionnels et payants tels que la télévision, la radio et la presse. »

– Nielsen, 2012



Ateliers pratiques

jeudi 17 septembre

8 h 30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

12 h 00 DÎNER RÉSEAUTAGE POUR LES PARTICIPANTS
INSCRITS À LA JOURNÉE COMPLÈTE

9 h 00 ATELIER A

Transformez de manière efficiente vos données clients
en occasions d'affaires



Marc Norton
Président
CONTACTIK



Christian Masson
Consultant et auteur,
intégration des médias
sociaux

Les défis qui découlent de la multiplication des données clients sont nombreux. Par manque de temps, de ressources, ou tout simplement d'expertise, certains irritants peuvent nuire à l'efficacité opérationnelle de votre équipe. Comment éviter les doubles saisies de données ou les lacunes dans le suivi ? Quelles sont les meilleures tactiques pour maintenir un bassin de clients potentiels (*leads*) ? Comment organiser adéquatement différents programmes CRM afin d'obtenir une vision à 360 degrés de votre clientèle en tout temps ?

Objectifs de l'atelier :

- Diagnostiquez les façons de faire de votre équipe en matière de collecte, d'organisation et d'analyse des données clients ;
- Découvrez les différentes étapes du processus de transformation des données en occasions d'affaires ;
- Voyez quels sont les critères de sélection pour choisir un logiciel de CRM adapté à votre force de vente.

Pourquoi participer ?

Au cours de cet atelier pratique, vous développerez des compétences qui vous permettront de faire évoluer la gestion des données clients dans votre équipe et de l'aligner efficacement sur vos stratégies de vente pour mieux atteindre vos objectifs d'affaires.

13 h 00 ATELIER B

Passez du rôle de gestionnaire à celui de véritable
coach de vente



Michel Bélanger
Associé principal et auteur des best-sellers *Champion de la vente* et *Comment coacher mes vendeurs*
BÉLANGER BRONSARD MARKETING

Dans le secteur des ventes, être gestionnaire d'une équipe représente une responsabilité importante, et exige des qualités exceptionnelles pour mobiliser, encourager, valoriser, rassurer ou même consoler les membres de l'équipe. Ce sont là les points forts d'un « coach ». Comment établir un dialogue constructif, bienveillant, tout en restant exigeant ? Comment trouver l'équilibre entre le soutien de vos vendeurs et leur niveau de responsabilisation voulu ? Comment maîtriser l'écoute active et l'art de donner un feedback positif ?

Objectifs de l'atelier :

- Intégrez les principes fondamentaux du coaching pour mieux former vos vendeurs ;
- Déterminez les conditions optimales pour stimuler la motivation et l'engagement de vos vendeurs dans un contexte exigeant en matière de résultats ;
- Formation et développement : ciblez les meilleurs outils pour permettre à vos vendeurs de réaliser leur plein potentiel.

Pourquoi participer ?

Au travers d'échanges, d'exemples de cas concrets et d'exercices pratiques, cet atelier interactif vous donnera une vue d'ensemble des éléments clés d'un leadership fondé sur le coaching et des initiatives qui ont l'impact le plus important. Vous pourrez ainsi établir un plan d'action pour affronter les défis de la mobilisation qui vous permettront de construire une équipe gagnante.

16 h 00 FIN DES ATELIERS

« Aujourd'hui, le processus de vente
est 22 % plus long qu'il y a 5 ans. »
– Sirius Decisions, 2014

« Pour presque 70 % des représentants des ventes,
les médias sociaux sont la source principale de leads. »
– HubSpot – State of Inbound, Sales Edition, 2014

Gestion stratégique d'une force de vente

Jusqu'à 400\$
de rabais*
avant le 16 juillet
CODE PROMO requis

16
SEPT.

17
SEPT.

Je souhaite m'inscrire à:	Prix promotionnels - CODE PROMO requis		Prix réguliers
	Jusqu'au 16 juil.	Jusqu'au 20 août	
Conférence	● 795\$	● 945\$	● 1095\$
Atelier (ch.)	● + 445\$	● + 445\$	● + 495\$

Veillez prendre note que les ateliers ne peuvent pas être vendus individuellement. Ces activités sont offertes uniquement à l'achat de la conférence. Taxes en sus.

* Pour bénéficier des prix promotionnels, vous devez mentionner le CODE PROMO situé sur la page couverture de la brochure.



NE MANQUEZ PAS NOTRE WEBINAIRE GRATUIT !

18 juin | 12 h 00

Transformation des ventes : mieux comprendre pour s'adapter et réussir

Essor des technologies numériques, volume massif des données (*Big Data*), nouveaux comportements d'achat des consommateurs, canaux de vente multiplateforme, profitez de votre heure du lunch pour en apprendre davantage sur la transformation des ventes et les enjeux qu'elle engendre.

Venez entendre et posez vos questions à nos experts en performance de la force de vente :



Conférencier
Martin Trudel
VP ventes et marketing, Amérique du Nord
COALISION - LOLÉ



Animateur
Frédéric Lucas
Président et expert en performance de la force de vente
PRIMA RESSOURCE

Inscription gratuite : lesaffaires.com/evenements

CONTACTEZ-NOUS :

T 514 392-4298 ou 1 855 392-4298 evenements@tc.tc

ÉCHANGEZ SUR NOS COMMUNAUTÉS EN LIGNE :

Suivez-nous sur Twitter : @la_evenements
Tweetez avec le #ELAvente

Suivez-nous sur LinkedIn :
Les Affaires



Offre 2 pour 1 Venez accompagné d'un collègue !

Inscrivez-vous à la programmation complète + journée ateliers et la participation de votre collègue est GRATUITE. Prix de l'offre : 2085\$ + tx

Inscrivez-vous en ligne : lesaffaires.com/evenements/vente

Cet événement s'adresse aux :

Présidents, directeurs généraux, chefs de la direction, vice-présidents, directeurs des ventes, développement des affaires, ventes et marketing, marketing, stratégie commerciale, services clients, développement du marché et gestionnaires de comptes.

OPPORTUNITÉS DE COMMANDITES

Cette conférence peut vous fournir une occasion unique de visibilité auprès de décideurs dans ce domaine et d'exposer vos produits et services.

Plusieurs forfaits de commandites sont disponibles : cocktail, exposant, petit-déjeuner...

Pour plus d'information, communiquez avec Patrick Savoy à patrick.savoy@tc.tc ou 514 290-0159.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Les prix promotionnels sont valides jusqu'au 16 juillet et 20 août 2015 inclusivement en mentionnant votre CODE PROMO. Ces prix promotionnels ne sont pas cumulables aux rabais de groupe, ni à l'offre 2 pour 1. L'offre 2 pour 1 s'applique sur les prix réguliers et à l'inscription à la journée conférence + 2 ateliers. Le montant de 2085\$ + tx vous sera facturé. Notez qu'un seul paiement sera requis suite à l'inscription des participants à l'offre 2 pour 1. Pour cette raison, il est recommandé que les deux participants soient de la même organisation. Les frais de participation comprennent la documentation de la conférence rendue disponible par les conférenciers, le repas du midi et des collations et boissons aux pauses-café selon votre inscription. Notez que vous ne pouvez participer à cette conférence que si vous effectuez votre paiement au plus tard le jour même de la conférence. Vous pouvez vous inscrire par téléphone ou en ligne, par chèque ou par carte de crédit Visa, American Express ou Master Card. Veuillez faire parvenir votre chèque à l'ordre de MÉDIAS TRANSCONTINENTAL SENC, en indiquant votre numéro de facture débutant par les lettres «CF», à l'adresse suivante : 400, avenue Ste-Croix, Suite 300, Montréal (Québec) H4N 3L4.

UNE POLITIQUE D'ANNULATION FLEXIBLE

Toute demande d'annulation doit obligatoirement être envoyée par courriel à evenements@tc.tc au plus tard dix jours ouvrables avant l'événement pour remboursement. Le fait de ne pas participer à la conférence ne vous libère en aucune façon de l'obligation d'acquitter les frais exigibles. Cependant, vous pouvez en tout temps vous faire remplacer par une personne de votre choix en nous en avisant par écrit. Les organisateurs se réservent le droit de modifier en tout ou en partie la programmation, et ce, sans préavis.

LIEU DE LA CONFÉRENCE

Plaza Centre-ville (ancien Delta Centre-Ville), 777 boul. Robert-Bourassa, Montréal

PARTICIPANTS DU QUÉBEC

Le coût de la formation peut constituer une dépense de formation admissible en vertu de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.