

PLAN DE COURS
LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES



*FORMATIONS EN SALLE
FORMATIONS EN ENTREPRISE
FORMATIONS WEBINAIRE INTERACTIF
SERVICES DE CONFÉRENCE
SERVICES DE COACHING*



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS EST EXPERT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU SAVOIR-ÊTRE AINSI QUE DANS LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE.

PLUS 3200 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

SOYEZ DU NOMBRE !

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 25 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



Christian Martineau, Président



FORMATION Le développement des affaires

Contexte :

« Si tu continues de faire ce que tu as toujours fait, tu continueras à obtenir ce que tu as toujours obtenus. » - Jim Rohn -

Le développement des affaires est un enjeu plus que majeur car si votre organisation n'est pas en croissance, elle est en déclin ! En fait, le développement des affaires consiste à entretenir et à bonifier la relation avec vos clients actuels et vos futurs clients. Il s'agit donc d'un élément clé dans la pratique de plusieurs professionnels.

Pourtant, cet aspect si important de la pratique est perçu par bon nombre comme complexe et ardu. D'autres envisagent difficilement leur efficacité dans ce processus tout en travaillant avec éthique et avec le plus grand respect d'autrui. Heureusement, cette contrainte non négligeable en affaires se développe et c'est exactement l'objet de cette formation.

Cette formation a été soigneusement mise sur pied dans le but de vous fournir tout ce dont vous aurez besoin pour améliorer vos compétences relationnelles, votre communication client, tout en maintenant votre éthique professionnelle en développement des affaires. Si vous n'êtes pas rendu où vous croyez que vous devriez être en affaires, vous serez définitivement au bon endroit lors de la formation « Le développement des affaires ».

Objectifs de la formation :

AU TERME DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- ✓ Développer son savoir-être en relation client
- ✓ Maximiser vos activités de réseautage
- ✓ Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit
- ✓ Rehausser votre approche client
- ✓ Éviter les pièges fréquents en développement des affaires
- ✓ Vous positionner pour un succès permanent

Détail sur le plan de cours

Déroulement de la formation

1. Partir avec la bonne philosophie du développement des affaires

L'effort investi pour atteindre des résultats ordinaires est le même que pour atteindre de grands résultats, lorsqu'on est bien aligné. Vous y découvrirez la psychologie du développement des affaires à son meilleur pour assurer un départ canon.

2. Utiliser la bonne méthode au bon endroit

Selon qui vous êtes comme professionnel, ainsi que le type de client que vous servez, vous découvrirez les approches appropriées à mettre en place. Dans cette section, vous apprendrez comment affûter votre introduction et profiter pleinement de vos activités de réseautage.

3. Rehausser votre approche client

Les grands développeurs, sont de grands communicateurs. Dans cette section, vous découvrirez l'éthique professionnelle à travers les étapes de l'approche client et ainsi rehausser les standards de votre communication client.

4. L'Art de communiquer efficacement par courriel

La communication écrite numérique est de plus en plus importante dans le monde des affaires. Vous y découvrirez la façon de bien positionner le contenu et les subtilités qui captent l'intérêt de vos lecteurs.

5. Comprendre et éviter les pièges

Le développement des affaires est rempli de pièges. Il est facile de tomber dans l'un de ceux-ci sans vraiment s'en rendre compte. Prendre connaissance de ces pièges ainsi qu'avoir de bonnes stratégies pour les éviter peut faire toute la différence.

6. Mettre en place de saines habitudes en développement des affaires

Les professionnels qui ont énormément de succès ont des habitudes bien différentes qui leur aura permis d'en arriver là. En plus de découvrir plusieurs de ces habitudes, vous aurez tout ce qu'il vous faut pour les adopter à votre tour.

Méthodologie

Le dynamisme et l'enthousiasme du formateur font de la formation un événement où il est impossible de ne pas se sentir interpellé. Bien que les jeux de rôle devant le groupe ne soient pas de mise, la session demeure néanmoins interactive. Des présentations suivies d'exercices puissants et stimulants viennent favoriser le plaisir, l'apprentissage et la mise en application pour un impact immédiat.

LE FORMATEUR



François Trachy

Formateur, associé et directeur du développement pour MP-Plus

M. Trachy a aidé et accompagné de nombreux professionnels dans l'amélioration de leur approche en développement des affaires depuis plus d'une dizaine d'années. Il est également impliqué auprès de plusieurs entreprises dans la mise en place de bonnes pratiques en développement des affaires.

François Trachy est formateur, associé et directeur du développement chez Groupe MP-Plus. En 7 ans seulement, cette entreprise est devenue un incontournable dans la formation continue professionnelle, ayant accueillis plus de 7 000 professionnels dans ses sessions de formation ouverte au public. François Trachy est l'homme derrière ce retentissant succès de développement des affaires.

Le défi fut lancé à Monsieur Trachy par l'ensemble de l'équipe et de nombreux professionnels de concevoir une formation d'une journée qui allait permettre à ces derniers d'apprendre les bonnes pratiques du développement des affaires afin d'atteindre leurs résultats souhaités.

Plusieurs années furent nécessaires pour combiner toutes ses expériences avec ce qui se fait de mieux en formation et en développement des affaires pour faire naître ce chef d'œuvre qui répondra à un besoin concret pour bon nombre de professionnels en relation avec leur clientèle.

François Trachy, l'as du développement est dédié depuis le début de sa carrière avec une feuille de route plus qu'impressionnante à cheminer et à faire cheminer les autres dans les bonnes pratiques du développement des affaires en vue d'atteindre de grands résultats.

François Trachy, le bâtisseur est un entrepreneur dans l'âme qui développe constamment de nouveaux projets avec brio. Il n'a pas peur de sortir des sentiers battus et d'utiliser et développer de nouvelles approches.

