PLAN DE COURS

FORMATION :
LE DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES





LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS OFFRE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES EN ENTREPRISE DEPUIS PLUS DE 25 ANS. PLUS 3500 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

NOS FORMATIONS SONT PRISÉES, CAR ELLES SONT FORMATÉES & PERSONNALISÉES POUR CHACUNE DES ENTREPRISES AVEC QUI NOUS COLLABORONS.

GROUPE mp-plus formations +

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 30 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.



François Trachy, Directeur du développement

FORMATION - **Le développement des affaires**

Durée :
Formation synchrone → 6 heures
Formation asynchrone → 4 heures

Contexte

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

Si votre organisation n'est pas en croissance, alors que d'autres le seront naturellement dans votre marché, votre organisation vivra inévitablement le déclin !

Le développement des affaires consiste à entretenir et à bonifier la relation avec vos clients actuels et vos futurs clients ; sois un élément clé dans la pratique de plusieurs professionnels. Pourtant, gérer avec Brio et éthique la relation client à travers le processus de développement des affaires est perçu par bon nombre comme complexe et ardu.

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, votre éthique professionnelle, tout en excellant dans les diverses facettes de votre développement des affaires.

EXCELLENTE NOUVELLE : Grâce à l'intelligence artificielle (IA), le développement des affaires a atteint de nouveaux sommets d'efficacité et de simplicité.

Cette formation a été mise à jour afin d'intégrer cette technologie révolutionnaire pour rehausser vos interactions clients et vous épauler dans votre développement des affaires de sorte à le rendre nettement plus efficient et percutant.

Objectifs de la formation

- ✓ Développer son savoir-être en relation client
- ✓ Optimiser vos activités de réseautage
- ✓ Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit selon des règles contemporaines
- ✓ Rehausser votre approche client
- ✓ Découvrir le plaisir à développer vos affaires avec Brio
- ✓ Maximiser l'IA pour être nettement plus efficace et percutant

FORMATION - **Le développement des affaires**

Plan de la formation

1. **Partir du bon pied en développement des affaires**

   - ✓ Psychologie du développement des affaires à son meilleur pour assurer un départ canon.
   - ✓ Auto-analyse sur votre positionnement actuel : proposition de valeur, forces, avantages compétitifs.
   - ✓ Pistes pour vous renouveler en vue de connaitre une nouvelle croissance accrue.

2. **L'approche client A1**

   - ✓ Affûter son introduction et connecter avec ses clients et prospects.
   - ✓ Les composantes détaillées d'une approche client A1 :
     - Prise en charge
     - Diagnostique
     - Communiquer avec impact
     - Leader – aller chercher l'approbation
   - ✓ Élevez votre qualité d'approche client encore un brin avec l'IA.

3. **Les communications numériques en affaires**

   - ✓ L'art d'écrire des courriels percutants en 5 points pour capter l'intérêt de vos lecteurs.
   - ✓ Stratégies efficaces des divers médiums de communications numériques.
   - ✓ Application de l'IA – simplifier et décupler la portée de vos communications en ligne.

4. **Le développement des affaires stratégique**

   - ✓ Planification stratégique à son meilleur : truc et astuces, éprouvée et hors des sentiers battus.
   - ✓ 2 méthodologies pour planifier et suivre efficacement votre développement des affaires.

5. **Développez vos affaires avec Bonheur et Brio**

   - ✓ Développer ses affaires en lien avec ses valeurs et être efficace à le faire.
   - ✓ Éviter les pièges les plus fréquents en développement des affaires.
   - ✓ Mettre en place de saines habitudes pour assurer un succès permanent.

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 10 ans seulement, cette entreprise est devenue un incontournable dans la formation continue professionnelle, ayant accueilli plus de 20 000 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.