

Collaborer pour Mieux Gagner



Personnes concernées :

- ✓ Tous les dirigeants d'entreprises souhaitant se différencier dans leur méthode de management et de développement commercial.

« La folie, c'est se comporter de la même manière et s'attendre à un résultat différent. »
Albert Einstein



Ces dernières décennies, le commerce a vu naître la grande distribution, le e-commerce, les caisses automatiques, les drives, les services et produits Low-cost.

Depuis les années 1960, les entreprises se livrent une course effrénée au « toujours plus vite, toujours moins cher, toujours plus de rendement, toujours plus de produits » pour accroître leur Chiffre d'affaire.

Cela afin de répondre à un sur-consommateur toujours plus exigeant, toujours plus méfiant, qui fait face à une gamme de choix toujours plus grande.

Mais, dans toute cette frénésie, la question doit être posée : les humains sont-ils entièrement satisfaits ?

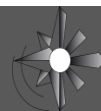
À en croire la dernière étude publiée par l'Institut Great Place to Work, 1 salarié sur 2 déclare être confronté à une situation de Burn Out.

8 salariés sur 10 ne croient guère en une reprise économique rapide.

De l'autre côté de la berge, visitant régulièrement des entreprises, les dirigeants me disent souvent qu'ils ont du mal à trouver des solutions pour se démarquer dans un marché fortement concurrencé et évoluent dès lors dans une ambiance toujours plus négative.

Le constat est devant nous.

Aujourd'hui, je parle de changement car l'évolution que nous connaissons tous s'accélère à grande vitesse. Elle est source de division et nuit à une communication saine et efficiente des êtres humains.



Dans un contexte où la pression se fait de plus en plus pesante, il est toujours utile, voire nécessaire, de s'asseoir et de réfléchir quelques instants en se posant les bonnes questions :

Puis-je espérer voir un changement positif en renforçant les procédures de contrôles ?

Quelle valeur ajoutée puis-je apporter à mes clients pour ne pas tomber dans la guerre des prix ?

Comment puis-je redonner du sens au travail que réalisent mes salariés ?



En y réfléchissant; une communication constructive entre individus ne serait –elle pas LA solution pour voir évoluer mon entreprise dans le sens positif ?

Mon intime conviction est que le rendement a pris une part trop importante au détriment des relations humaines, détruisant au passage toute implication de la part de nombreux salariés.

Car la communication est au centre des relations humaines, la performance d'une entreprise en dépend.

Lors de ma conférence, je vous proposerai de prendre un temps de réflexion afin que vous puissiez vous engager dans un processus de changement qui allie résultat et ambiance positive.

Voici quelques exemples concrets des bénéfices que vous pourrez en tirer :

- ✓ Améliorer la satisfaction de votre clientèle dont les attentes ne cessent d'évoluer
- ✓ Valoriser et développer votre savoir-faire
- ✓ Vous différencier de la concurrence **en apportant plus de valeur à vos clients**
- ✓ Intégrer un processus d'amélioration de la relation / fidélisation client
- ✓ Améliorer la relation et les **compétences relationnelles** de vos employés

Pour avoir des renseignements sur mes tarifs, merci de me contacter

EVOLUCION

Maupertuis 58320 Parigny les Vaux

www.evolucion-france.com 06,59,14,35,01

EVOLUCION

Développeur de potentiel



Le Conférencier Gabriel Moreau



Tout commence par une formation à l'institut des Forces de Ventes de Nevers en 2001.

Le diplôme en poche, je travaille durant 10 années comme commercial tant auprès des particuliers qu'auprès des professionnels.

Cette longue période parsemée de formations complémentaires (gestion de secteur, représentant niveau 1, niveau 2, droit commercial) me permet de développer une connaissance pointue des techniques de ventes ainsi que du développement commercial de mon portefeuille clients.

C'est en 2010 après une forte introspection que je prends conscience de l'importance de la communication interpersonnelle (relation entre individus). Élément que je juge particulièrement névralgique dans le milieu de l'entreprise.

Sur ce constat, je décide de lancer mon activité en tant que formateur afin d'accompagner et aider les chefs d'entreprises souhaitant développer leur performance commerciale en alliant dimension humaine, communication et résultats.

Pour cela, je suis une formation de formateur en milieu professionnel et obtiens ma certification en 2011.

Par ailleurs, je complète mes compétences en suivant des formations dans le domaine de la communication interpersonnelle (Process communication, analyse transactionnelle, PNL, prise de parole en public).

En 2012, je suis agréé Consultant formateur après une formation réalisée par le cabinet de conseil en performance commerciale Innovactif.

Depuis, j'ai créé Evolucion.

Aujourd'hui, j'interviens auprès des entreprises, des centres de formations et des associations dans le domaine de la communication interpersonnelle, proposant formation, Team Building et conférence.

