



## Les 8 workshops

de Bernard Schillès

*Des séminaires intensifs qui challengent vos habitudes, accroissent votre efficacité et régénèrent votre enthousiasme*

Intensifs et productifs les workshops de Bernard Schillès sont de véritables ateliers de développement des compétences interactifs, incluant acquisition de méthodes, modèles et outils concrets, avec mise en application immédiate sur cas réels apportés par les participants. Ils assurent un haut niveau de retour sur investissement pour les participants et pour leur employeur :

- Les participants acquièrent des grilles de lectures plus pertinentes par rapport à leurs objectifs
- Ils vivent une expérience enrichissante en équipes et appliquent méthodes et outils sur leurs cas réels
- Ils bénéficient directement de conseils de Bernard Schillès pour solutionner leurs situations spécifiques

*« Je fournis des méthodes et des outils qui changent la manière dont les gens travaillent, plutôt que simplement changer les outils qu'ils utilisent pour faire leurs tâches habituelles »*

*Bernard Schillès*

Consultant international, directeur de Corvalis

# AMENER DE GRANDES ORGANISATIONS A DECIDER EN VOTRE FAVEUR ET DEVENIR LEUR FOURNISSEUR PREFERE

*Aucun des workshops ci-dessous ne traite des techniques d'entretien commercial ou de négociation. Ces quatre workshops fournissent des stratégies et des outils de business intelligence directement applicables sur le terrain. Ils changent radicalement votre vision de la vente aux grands comptes et de la manière d'être efficace.*

## **Diriger la vente de grands contrats - 2 jours**

Pratiquer le modèle de management spécifique aux ventes à de grandes organisations - Assurer l'arrivée régulière des contrats tout en économisant les ressources de votre entreprise - Coacher vos commerciaux et obtenir des engagements clairs et fiables sur leurs plans d'action, la signature des affaires en cours et les prévisions de vente - Renforcer votre valeur ajoutée aux yeux de vos commerciaux, de vos clients et de votre hiérarchie - Etre le leader qui propulse la productivité et l'excellence commerciale.



## **Stratégies pour remporter des contrats profitables - 3 jours**

Découvrir et appliquer des stratégies et des méthodes de business intelligence spécifiquement conçues pour amener une organisation à décider en votre faveur - Anticiper et sélectionner les affaires gagnables et améliorer vos prévisions de vente - Éviter de vous faire balader inutilement et aller directement auprès des décideurs qui propulseront votre victoire - Rempporter de beaux contrats tout en économisant temps, efforts et ressources de votre entreprise - Influencer un compte en amont des cahiers des charges avant vos concurrents - Établir une offre qui satisfait la valeur attendue par les décideurs de haut niveau - Passer du statut de simple fournisseur, à celui de « business partner » incontournable.



## **Stratégies de levées d'affaires dans vos comptes cibles - 2 jours**

Relever les challenges de la pénétration de nouveaux comptes et de la vente de nouvelles offres - Mettre en place un processus régulier de détection de nouvelles affaires assurant un portefeuille d'affaires toujours bien garni - Créer et développer la demande dans vos comptes clients et prospects et détecter des besoins avant vos concurrents - Gagner du temps en identifiant les acteurs influents qui ont des besoins correspondant à vos offres - Engager des relations utiles avec des décideurs que vous n'aviez encore jamais vus.



## **Management stratégique d'un grand compte - 2 x 2 jours**

Vous approprier un ensemble cohérent de stratégies, de méthodes et d'outils de haut niveau décuplant votre efficacité commerciale - Augmenter vos ventes tout en économisant votre temps et les ressources de votre entreprise - Concevoir un plan de compte pratique, fédérateur et utile à vos succès commerciaux - Décoder les jeux politiques cachés qui ont une influence discrète mais déterminante sur les choix des fournisseurs - Devenir le fournisseur préféré de votre compte - Orchestrer un alignement subtil entre les niveaux hiérarchiques de votre société et les décideurs clés - Développer une réputation de partenaire stratégique privilégié.



# BENEFICIER D'UNE COLLABORATION INTERNE CONJUGUANT COHESION D'EQUIPE, EFFICACITE ET BIEN-ETRE AU TRAVAIL

Les workshops ci-dessous utilisent : Le modèle TMS de la performance des équipes au travail et du leadership d'équipes (C. Margerison, D. Mc Cann) - L'intelligence émotionnelle au travail (R. Boyatzis, D. Goleman) - La PNL (R. Bandler, J. Grinder) - L'analyse transactionnelle (E. Berne) - La communication non violente (M. Rosenberg)

## ***Fédérer votre équipe dirigeante et démultiplier son efficacité - 2 jours***



Comprendre et anticiper le mode de fonctionnement de votre équipe de direction - Renforcer sa cohésion et sa solidarité lors des évolutions internes - Découvrir votre meilleure contribution à l'efficacité d'une équipe, ainsi que vos points de progrès - Faciliter les prises de décisions de l'équipe de direction et renforcer son leadership - Surmonter les défis actuels et à venir grâce à une coopération franche et durable - Démultiplier le plaisir, la productivité et l'intérêt des réunions d'équipes de direction.

## ***Stratégies pour généraliser l'adhésion à un changement - 2 jours***



Préparer et construire une stratégie de communication en leader qui engage sereinement son équipe dans la nouveauté - Eviter les pièges qui font échouer un changement ou qui ruinent votre crédibilité de leader d'équipe - Réduire les résistances et gérer les différentes attitudes de vos collaborateurs - Minimiser le stress et maximiser l'adhésion - Rallier et convaincre votre équipe en pratiquant un discours simple répondant à ses interrogations légitimes - Mettre votre équipe en mouvement, l'impliquer et l'encourager jusqu'à l'atteinte des résultats escomptés - Renforcer votre réputation de leader efficace qui contribue au bien-être au travail.

## ***Stratégies d'influence dans une organisation matricielle - 2 jours***



Bâtir votre légitimité bien que vous ne pouvez ni récompenser ni sanctionner - Accroître vos capacités de conviction dans un esprit gagnant-gagnant et influencer avec élégance - Découvrir vos atouts dans le travail en équipe, vos points de progrès et les domaines où les autres vous aideront à réussir - Garder votre sérénité si un interlocuteur vous met en difficulté - Communiquer de manière à ce que vos interlocuteurs matriciels se portent volontaires pour coopérer - Développer une intelligence nouvelle des relations professionnelles qui renforce votre image de leader.

## ***Devenir le leader d'une équipe impliquée, efficace et sereine - 2 jours***



Maîtriser des outils permettant d'accroître la coopération dans votre équipe et de la responsabiliser sur ce qu'elle doit accomplir - Comprendre les raisons objectives des écueils que vous rencontrez et savoir les éviter à l'avenir - Améliorer votre productivité, l'allocation de votre temps et vos priorités de management - Développer la cohésion et la sérénité de votre équipe et la motiver pour relever des défis nouveaux - Équilibrer efficacité, respect mutuel et convivialité - Répondre aux attentes de reconnaissance de l'implication et du travail accompli - Acquérir une réputation de leader pour lequel on a envie de travailler et que les dirigeants recherchent.



- Plus de **3 800** dirigeants, managers et cadres
- Venant de plus de **300** organisations privées et publiques
- Originaires de plus de **20** pays : Suède, Corée, USA, Espagne, Afrique du Sud, Danemark, Mexique, Allemagne, Japon, Argentine, Belgique, Italie, France, Canada, Grande Bretagne, Suisse, Thaïlande, Australie, Hollande, ...

... ont régénéré leur efficacité et leur enthousiasme en assistant aux workshops de Bernard Schillès en français ou en anglais

### Bernard Schillès, consultant, formateur et coach international

Ingénieur, MBA, ancien de **Hewlett Packard** et d'**Accenture**, consultant certifié en efficacité des équipes et Master PNL, Bernard Schillès est devenu le conseiller de confiance de plus de 40 grands groupes, parmi lesquels Microsoft, GDF Suez, 3M, Dell, Veolia, .... **Depuis 1995**, il conseille et coache dirigeants et managers en **Europe** et en **Amérique du Nord**. En tant que formateur, il répand une énergie exceptionnelle dans son auditoire.

*Bernard Schillès est **co-fondateur** du cycle pour dirigeants "Sales Management Certificate Program" à la **Sauder School of Business (University of British Columbia)**, où il enseigne régulièrement.*

**France** : Corvalis, 15 Cité Voltaire 75011 Paris, Tel: + 33 6 11 42 90 55

**Canada** : Corvalis Consulting Inc, 3310 Packers Court, Kelowna, V1W 2W3, Tel: + 1 250 575 3722

**Email** : info@corvalis.com

**www.corvalis.com**

*Bernard Schillès est membre du réseau TMSDI (Team Management Systems Development International), organisation internationale spécialisée dans l'efficacité et le leadership des équipes depuis 1980*

*Corvalis est aussi membre du réseau IIsis, spécialisé dans le développement des entreprises de haute technologie*

*Bernard Schillès*



**CORVALIS**

Un homme, une société

© Copyright Corvalis 2003, 2011