

AUGMENTEZ VOS VENTES

Simon et Roger St-Hilaire
Formateurs et conférenciers

40^e
année



Nouvelle
édition
2011
2012

Québec
Montréal
Saguenay

FORMATEURS AGRÉÉS
À EMPLOI-QUÉBEC

PRIVATE SEMINARS
AVAILABLE IN ENGLISH

 Cours de vente
Roger St-Hilaire

252 500 personnes l'ont fait et ont vu la différence

Bénéficiez de nos séminaires et multipliez votre investissement !

Ce que vous apprendrez

- 24** stratégies de prospection
- 48** raisons pour faire des suivis
- 70** questions pour conclure la vente
- 60** réponses pour contrer les objections
- 32** stratégies pour augmenter votre temps de vente
- 81** questions pour mieux qualifier vos clients
- 37** précautions à prendre pour améliorer vos relations avec vos clients

Ce que vous allez améliorer

1. Vos ventes
2. Vos revenus
3. Votre motivation
4. Vos performances
5. Vos talents de négociateur
6. Votre confiance personnelle
7. Vos relations avec votre clientèle

... et beaucoup plus !

Ce que ça va vous rapporter Que diriez-vous de 10 pour 1 ?

Nous n'avons aucune inquiétude à vous parler d'une augmentation de 10% de vos ventes et de vos revenus et on parle ici d'un minimum.

Exemple: votre investissement

495 \$

Coût du séminaire

Vente stratégique^{MD} (2 jours)

POUR L'ENTREPRISE

Ventes actuelles	Ventes ajoutées +10%
1 000 000\$	100 000\$
750 000\$	75 000\$
600 000\$	60 000\$
500 000\$	50 000\$
450 000\$	45 000\$
400 000\$	40 000\$
350 000\$	35 000\$
300 000\$	30 000\$
250 000\$	25 000\$

POUR L'INDIVIDU

Revenus actuels	Revenus ajoutés +10%
100 000\$	10 000\$
75 000\$	7 500\$
60 000\$	6 000\$
50 000\$	5 000\$
45 000\$	4 500\$
40 000\$	4 000\$
35 000\$	3 500\$
30 000\$	3 000\$
25 000\$	2 500\$

Imaginez maintenant, 15%, 20% ou plus !

Congrès, colloques, réunions...

Nos conférences font toute la différence

La réussite d'un congrès ou d'une réunion dépend largement de la réputation de vos conférenciers lorsqu'il s'agit de promouvoir un événement pour attirer les participants, de même que pour établir les tarifs de vos activités.

D'autre part, le degré de satisfaction de vos congressistes et de votre organisation dépendront surtout de la performance de ces mêmes conférenciers et de leur habileté à communiquer leur matière de façon à susciter des changements et ainsi générer des retombées positives.

Il est fréquent que les organisateurs d'activités investissent des sommes considérables pour les frais de séjour, de déplacements, de même que pour l'aspect social de la rencontre et qu'ils réservent des sommes minimales pour ceux qui devront apporter le contenu et porter le flambeau pour conserver la réussite de l'événement.

All our seminars and conferences are also available in English with Simon St-Hilaire

Augmentez vos ventes

En tant que professionnel vous devez conseiller votre clientèle. Or, il appert que vos parents sont les gens qui vous ont donné le plus de conseils dans votre vie et sont aussi les gens à qui vous avez désobéi le plus souvent. Apprenez comment convaincre plutôt que d'informer.

Un client pour la vie

À chaque année votre entreprise perd son lot de clients. Découvrez pourquoi et comment prévenir pareille situation. Planifiez le futur de votre compagnie en fidélisant votre clientèle. Les compagnies investissent en général 6 fois plus d'argent pour aller chercher des nouveaux clients que pour garder les siens. Qu'en est-il de la vôtre?

Quel est votre budget pour les clients perdus?

Vous est-il déjà arrivé comme client d'avoir la désagréable impression de ne pas en avoir pour votre argent? Et si ce sentiment était parfois ressenti par vos clients.

Il y a le service et il y a LE SUPER SERVICE! Lequel vos clients reçoivent-ils?



Considérant d'autre part que les gens qui participent à des conférences ne génèrent pas de revenus durant ces événements, vous devez vous assurer que le message qui leur est livré justifie votre investissement.

On tient compte de vos priorités

Nous vous soumettons les titres de nos conférences, en plus de vous offrir la possibilité de choisir parmi les sujets traités dans nos séminaires.

Nous vous offrons notre notoriété, notre expertise, notre expérience et notre dynamisme pour rentabiliser votre investissement.



16 juillet 2008 - Sommet du Mont Pisco, Pérou - 5752m

Réussir... pourquoi pas vous?

Chaque année les heures de travail semblent s'allonger, vous travaillez en moyenne 220 jours, vos clients, de même que vos collègues et votre famille méritent de rencontrer le meilleur de vous-même.

Renouvelez votre motivation au travail et dans votre vie personnelle.

Retrouvez le plaisir de vendre

Plus que jamais les clients ont le choix des produits et des fournisseurs. Ils veulent et méritent de rencontrer des gens enthousiastes et compétents. Découvrez à quel point « une vente bien faite » peut faire toute la différence pour votre client et vous.

Le secret est dans la sauce

Chacun y va de ses meilleures intentions pour donner un bon service et se démarquer de la concurrence. Avez-vous identifié les ingrédients nécessaires au succès à long terme? Que vous soyez employé ou propriétaire, découvrez les ingrédients de « votre recette secrète ».

Retombes sur vos deux pieds

Après avoir frôlé la mort lors d'un très sérieux accident de parachute, le 24 septembre 2005, Simon St-Hilaire a été contraint à quatre mois d'inactivité, dont deux mois cloué sur un lit d'hôpital.

Il raconte comment la motivation, la détermination et les efforts quotidiens lui ont permis de reprendre ses activités et l'ont amené à réviser ses priorités.

rogersthilaire.com

VENTE STRATÉGIQUE

495\$ / 2 jours

Animé par Roger St-Hilaire

2011

<input type="checkbox"/>	Montréal	18-19 août	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	22-23 août	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Saguenay	12-13 sept.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	15-16 sept.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	19-20 sept.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	13-14 oct.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	24-25 oct.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	17-18 nov.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	05-06 déc.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	12-13 déc.	Lun. Mar.

2012

<input type="checkbox"/>	Montréal	16-17 jan.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	19-20 jan.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	09-10 fév.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	20-21 fév.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	15-16 mars	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	19-20 mars	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	12-13 avril	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	23-24 avril	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	14-15 mai	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	28-29 mai	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	14-15 juin	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	20-21 août	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	23-24 août	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	13-14 sept.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	20-21 sept.	Jeu. Ven.

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

250\$ / 1 jour

2011

<input type="checkbox"/>	Montréal	21 sept.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	29 sept.	Jeu.
<input type="checkbox"/>	Montréal	19 oct.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	23 nov.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	30 nov.	Mer.

2012

<input type="checkbox"/>	Montréal	25 jan.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	22 fév.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	21 mars	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	04 avril	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	05 juin	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	06 juin	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	12 sept.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	26 sept.	Mer.

VENTE AU DÉTAIL

250\$ / 1 jour

Animé par Simon St-Hilaire

2011

<input type="checkbox"/>	Montréal	20 sept.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	27 sept.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	29 nov.	Mar.

2012

<input type="checkbox"/>	Québec	13 mar.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	20 mar.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	11 sept.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	25 sept.	Mar.

GÉRANCE DE VENTE

795\$ / 3 jours

Animé par Roger St-Hilaire

2011

<input type="checkbox"/>	Montréal	17-18-19 oct.	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Québec	21-22-23 nov.	L. M. M.

2012

<input type="checkbox"/>	Montréal	13-14-15 fév.	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Québec	16-17-18 avril	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Montréal	15-16-17 oct.	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Québec	19-20-21 nov.	L. M. M.

Réservez maintenant! Le nombre de places est limité.

■ MONTRÉAL –

Hôtel Sandman Montréal-Longueuil

(face au Métro Longueuil)

999, de Sérigny, Longueuil J4K 2T1

Tél. : 450-670-3030

Sans frais : 1-800-493-7303

■ QUÉBEC – Hôtel Plaza Québec

3031, boulevard Laurier, Québec G1V 2M2

Tél. : 418-658-2727

Sans frais : 1-800-567-5276

■ SAGUENAY – Hôtel Le Montagnais

1080, boul. Talbot, Saguenay G7H 4B6

Tél. : 418-543-1521

Sans frais : 1-800-463-9160

« Très motivant, j'ai adoré la conférence. »
Pierre S.

« Formation exceptionnelle, je re-suivrais chaque semaine. Je me sens mieux outillé. »
Anne C.

« Wow! Vous avez changé ma vision de la vente. Je suis maintenant fière de ce que je fais. Merci. »
Geneviève L.

« Capte l'attention. Contenu amusant et intéressant. Vous avez une présence incroyable. »
Karine A.

« J'ai l'impression d'avoir assisté à une école d'hockey avec Guy Lafleur. Je ne ferai pas la LNH demain, mais j'ai maintenant les outils pour y arriver. »
Jean-Marc B.

« Mon personnel ne cesse de me remercier depuis un mois et en plus la formation se donnait un samedi. Bravo, nous répéterons l'an prochain! »
Patricia R.

4 façons simples et rapides de vous inscrire :

1 TÉLÉPHONE

2 INTERNET

3 TÉLÉCOPIEUR

4 POSTE

MODALITÉS.

Les frais de séminaire(s) sont payables par chèque ou par carte de crédit sur réception de la facture. Les frais d'inscription comprennent les pauses-café, le matériel de cours et une attestation de votre participation. Les chambres d'hôtel et les repas sont aux frais des participants.

Transferts et substitutions :

si vous êtes dans l'obligation de modifier vos dates de participation, veuillez aviser notre service à la clientèle aux numéros ci-contre. Il n'y a aucun frais administratifs de transfert, de substitution ou d'annulation.

Formulaire d'inscription

Prénom: _____

Nom: _____

Entreprise: _____

Type de produits ou services: _____

Adresse postale: _____

Ville: _____

Téléphone : bur. : _____

Code postal: _____

Téléphone : cel. : _____

Référence: _____

Télécopieur: _____

Courriel: _____



Numéro: _____

Chèque

Visa

MasterCard

Amex

Date exp. : _____



Cours de vente
Roger St-Hilaire

8880, avenue Trudelle
Québec (Québec) G1G 5J7

Téléphone (de 8h30 à 17h):
514-673-1124 • 418-626-7498
1-800-463-7246

Télécopieur:
418-626-6264

Courriel:
contact@rogerstilaire.com

rogerstilaire.com

Pour plus d'une inscription, faire une copie de ce bon de commande.

Formateurs agréés à Emploi-Québec



VENTE STRATÉGIQUE^{MD}

Séminaires publics animés par Roger St-Hilaire, conférencier et instructeur de vente

Vous apprendrez comment...

1 Conclure la vente

- Apprenez 15 stratégies pour provoquer une décision d'achat
- Apprenez 70 questions pour inciter vos clients à se commettre
- Découvrez 45 signaux qui témoignent de leur intérêt
- Découvrez 34 commentaires indiquant leur consentement

2 Répondre aux objections

- Découvrez 52 raisons pour lesquelles vos clients résistent
- Apprenez 60 réponses qui vous serviront à les réfuter
- Apprenez 12 stratégies pour contrer les objections
- Apprenez à transformer les objections en opportunités de vente

3 Évaluer vos prospects et leurs besoins

- Apprenez 20 questions pour mieux connaître vos clients
- Apprenez 60 questions pour cerner leurs besoins, leurs attentes, leurs préoccupations et leurs contraintes
- Identifiez les vrais décideurs et votre concurrence
- Apprenez à susciter de nouveaux besoins

4 Communiquer efficacement

- Utilisez un vocabulaire de vente convaincant
- Développez l'art de l'écoute
- Découvrez les bénéfices du non-verbal
- « Faites parler » vos documents, vos accessoires de vente, vos échantillons

5 Planifier vos entrevues

- Définissez les objectifs et les enjeux
- Préparez vos arguments, vos stratégies et vos scénarios
- Préparez-vous mentalement, physiquement et matériellement
- Visualisez chacune des étapes

6 Développer une argumentation convaincante

- Identifiez les 89 caractéristiques de vos produits / services
- Définissez les 57 bénéfices qui en découlent
- Identifiez ceux qui vous distinguent de la concurrence
- Choisissez ceux qui répondent le mieux aux aspirations des clients

7 Prospecter en 2011-2012

- Découvrez les 30 critères utilisés pour choisir les stratégies qui s'adaptent à votre situation particulière
- Choisissez parmi les 24 stratégies disponibles celles qui vous conviennent le mieux
- Apprenez comment développer votre réseau de contacts et les multiples façons de l'utiliser
- Identifiez 32 prétextes pour contacter des prospects

8 Gérer votre temps et votre clientèle

- Déterminez vos tâches, vos objectifs et vos priorités
- Donnez une valeur à votre temps et à chacune de vos tâches
- Classifiez votre clientèle et vos prospects
- Répartissez votre temps de vente selon leur potentiel

9 Justifier vos prix et diminuer les « escomptes »

- Découvrez les 16 significations de l'expression « trop cher »
- Découvrez les 20 demandes de rabais camouflées des clients
- Découvrez les 15 conditions que vous pouvez exiger
- Apprenez comment vendre plus cher

10 Exploiter le plein potentiel de vos clients

- Découvrez 25 façons d'y arriver
- Développez le réflexe de la vente complémentaire
- Développez l'habitude de la vente croisée
- Développez la vente de concepts

11 Faire les suivis

- Découvrez 13 raisons pour faire des suivis
- Découvrez 16 occasions pour en faire
- Découvrez les moments propices aux suivis et les délais à respecter
- Découvrez les types de suivis à effectuer lors d'essais, de soumissions, de salons, avant et après la vente

12 Développer une attitude gagnante

- Identifiez les « 44 filtres » qui vous gênent ou vous bloquent
- Adoptez une tenue vestimentaire appropriée
- Précisez vos objectifs à court et à long terme
- Développez de nouvelles habitudes de travail



Je n'ai plus peur de conclure...

« Je songeais à quitter la vente après 20 ans et vous m'avez redonné la pique dont j'avais besoin. Merci ! »

2 jours

495\$
plus taxes

Attestation fournie

English Version
Available for
Private Seminars
Call us

Vendeurs • Représentants • Conseillers • Travailleurs autonomes • Responsables du développement des affaires • Consultants • Professionnels • Directeurs des ventes • Directeurs généraux • Propriétaires

Ce séminaire s'adresse à vous !

Disponible en sessions privées « sur mesure » pour votre organisation. Contactez-nous.



Séminaire approuvé par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages.

Inscrivez-vous dès maintenant ! Le nombre de places est limité.

rogersthilaire.com



VENTE AU DÉTAIL

Séminaires publics animés par Simon St-Hilaire, conférencier et formateur

Vous apprendrez comment...

1 Accueillir vos clients

- Identifiez les phrases à utiliser et celles que vous devez éviter
- Apprenez comment vous présenter et établir un climat de confiance
- Apprenez comment répondre à plus d'un client à la fois
- Identifiez les comportements qui irritent les clients

2 Communiquer avec vos clients

- Développez l'art de l'écoute
- Maîtrisez la communication non verbale
- Apprenez comment questionner vos clients

3 Évaluer vos clients et leurs besoins

- Découvrez les questions qui vous aideront à mieux qualifier vos clients
- Apprenez à cerner les besoins, les désirs, les attentes et les préoccupations de vos clients

4 Présenter vos produits avec aplomb

- Apprenez comment faire ressortir les forces de vos produits et de votre organisation
- Apprenez à adapter votre présentation aux différentes catégories de clients
- Apprenez à utiliser un vocabulaire convaincant

5 Conclure la vente

- Apprenez à reconnaître les messages d'intérêt de vos clients
- Apprenez à conclure la vente au bon moment
- Découvrez des façons d'amener vos clients à prendre la décision d'acheter

6 Répondre aux objections

- Découvrez les raisons pour lesquelles vos clients s'objectent
- Apprenez 60 réponses pour réfuter les objections
- Apprenez à transformer une objection en une vente

7 Faire la vente complémentaire

- Découvrez les bénéfices de la vente complémentaire pour vous et vos clients
- Apprenez à créer de nouveaux besoins
- Développez le réflexe de la vente complémentaire



« Je ne pensais pas qu'on pouvait apprendre autant tout en s'amusant »

1 jour

250\$
plus taxes

Attestation fournie

English Version
Available for
Private Seminars
Call us

Vendeurs en magasin • Commis au comptoir
Propriétaires • Gérants de magasin

Ce séminaire s'adresse à vous !

Disponible en sessions privées « sur mesure » pour votre organisation. Contactez-nous.



Inscrivez-vous dès maintenant!

Le nombre de places est limité.

rogersthilaire.com

FORMATIONS SUR MESURE

Personnalisées et adaptées à votre organisation

Animées par Roger et Simon St-Hilaire

Nous vous offrons:

- 1 Un message uniforme pour tous, ce qui facilitera l'unité de pensée et le développement d'une philosophie propre à votre organisation.
- 2 Un esprit d'équipe amélioré, car chacun réalisera que son propre succès dépend souvent de la qualité de ses relations avec ses collègues et de la collaboration qu'il leur apporte.
- 3 Un appui à vos idées et un renforcement de votre message auprès de vos gens, puisque les choses sont souvent perçues différemment lorsque c'est dit par une source externe.
- 4 Un document entièrement adapté à votre secteur d'activité qui deviendra le livre de bord de votre personnel, ainsi qu'un manuel de formation pour vos dirigeants.
- 5 La possibilité d'inclure dans votre groupe des gens qui occupent d'autres fonctions complémentaires à la vente et qui doivent développer une « mentalité d'affaires ».
- 6 La possibilité de trancher un débat lorsque des départements entretiennent des conflits, une situation où nous sommes intervenus fréquemment.
- 7 Une disponibilité adaptée à vos besoins et à vos contraintes (soirées, fins de semaine, durée) pour permettre à plus de gens d'en profiter.
- 8 Une réduction de vos coûts grâce à nos tarifs de groupe et le fait qu'il est moins coûteux de déplacer un formateur qu'un

**Contactez-nous dès maintenant
pour connaître nos différentes options.**

**ALL OUR SEMINARS ARE ALSO AVAILABLE
IN ENGLISH WITH SIMON ST-HILAIRE**



RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

Séminaires publics animés par Simon St-Hilaire, conférencier et formateur

Vous apprendrez comment...

1 Maîtriser le service à la clientèle

- Les règles d'un excellent service à la clientèle
- Les raisons de la perte de clients
- Les causes et les conséquences d'un mauvais service
- Les avantages et les bénéfices d'un excellent service
- Les éléments de service recherchés par la clientèle
- L'évaluation de votre performance

2 Utilisation des courriels et des réseaux sociaux

- Les règles d'éthique pour l'envoi de courriels
- Comment faire un usage approprié des réseaux sociaux

3 Traiter les plaintes avec tact

- Comment vous contrôler face aux agressions verbales de vos clients et vous comporter avec un client en colère
- Comment les amener à se libérer de leurs frustrations dans le but d'établir un climat propice à la négociation
- Comment négocier des compromis satisfaisant pour les deux partis

4 Communiquer avec vos clients et vos collaborateurs

- Développez l'art de l'écoute
- Découvrez les multiples bienfaits de la communication

5 Maîtriser l'usage du téléphone

- Identifiez les 20 erreurs dans l'utilisation du téléphone
- Comment soigner votre image téléphonique
- Comment utiliser judicieusement le téléphone pour la réception d'appels
- Comment utiliser les boîtes vocales; la vôtre et celles de vos clients

6 Fidéliser vos clients et vous protéger contre les attaques de vos concurrents

- Comment exploiter vos avantages concurrentiels
- Comment effectuer un suivi efficace auprès de vos clients
- Comment mériter la faveur de votre clientèle

7 Gérer votre clientèle

- Pourquoi certains clients requièrent un traitement particulier
- Comment établir vos priorités
- Réservez un traitement spécial à vos nouveaux clients

8 Améliorer votre image et votre statut professionnel

- Découvrez les comportements et les attitudes à éviter avec vos clients
- Développez des habitudes pour mériter le respect de vos clients
- Comment entretenir une bonne relation avec votre entourage et vous assurer sa collaboration

9 Maintenir votre motivation personnelle et réduire votre stress

- Identifiez les irritants qui vous causent du stress et apprenez à les éliminer
- Redécouvrez les qualités qui vous mèneront à la réussite

Quiconque est en contact avec la clientèle, peu importe sa fonction.

Ce séminaire s'adresse à vous !



« Vous nous permettez d'aller plus loin autant dans notre vie professionnelle que dans notre vie personnelle. »

1 jour

250\$
plus taxes

Attestation fournie

English Version
Available for
Private Seminars
Call us

Disponible en sessions privées « sur mesure » pour votre organisation. Contactez-nous.



Séminaire approuvé par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages.
Inscrivez-vous dès maintenant !

Le nombre de places est limité.

rogersthilaire.com



GÉRANCE DE VENTE

Séminaires publics animés par Roger St-Hilaire, conférencier et instructeur de vente

Vous apprendrez comment...

1 Recruter et sélectionner du personnel performant

- Quel profil devez-vous rechercher ?
- Quelles qualifications devez-vous exiger ?
- Identifiez 15 sources de recrutement et trouvez lesquelles conviennent le mieux à votre situation
- Découvrez nos tests d'embauche et la façon de les utiliser
- Apprenez comment mener vos entrevues de sélection

2 Motiver votre équipe de vente

- Identifiez 20 causes majeures du manque de motivation et apprenez à y remédier
- Découvrez 60 moyens pour stimuler votre personnel
- Apprenez comment amener votre personnel à se dépasser

3 Exercer votre leadership

- Découvrez votre style de leadership
- Maîtrisez les étapes d'une délégation efficace
- Apprenez à critiquer de façon constructive
- Quel type de relation devez-vous entretenir avec votre personnel et vos collègues ?
- Quel rapport d'activités êtes-vous en droit d'exiger ?

4 Évaluer la performance de votre personnel

- Découvrez 16 critères d'évaluation qualitative
- Découvrez 40 critères d'évaluation quantitative
- Apprenez comment utiliser nos tests d'évaluation
- Qui doit participer et à quelle fréquence le faire ?
- Apprenez comment analyser le rendement de votre personnel et déterminer les actions à prendre

5 Diriger votre personnel

- Exploitez au maximum son potentiel
- Amenez-le à se fixer des objectifs de vente
- Découvrez les avantages du « triple objectif »
- Quel genre d'activité doit-il privilégier ?

6 Organiser des concours de vente profitables

- Redécouvrez les bénéfices reliés aux concours
- Quand le faire et à quelle fréquence
- Découvrez les récompenses les plus populaires et les plus profitables
- Pourquoi il est préférable d'avoir plusieurs gagnants

7 Organiser des réunions de vente stimulantes

- Quel doit en être le contenu pour une efficacité accrue ?
- Comment animer vos réunions pour stimuler la participation de chacun

- Comment diversifier vos réunions pour maintenir l'intérêt de votre personnel

8 Former votre personnel

- Quel doit être le contenu de votre programme ?
- Qui doit dispenser la formation et qui doit y participer ?
- Comment amener les gens à performer plus rapidement
- Découvrez les différences entre entraîner un débutant et quelqu'un d'expérience
- Identifiez les 20 aspects traités dans un programme de formation à la vente

9 Participer à une entrevue à deux (gérant / vendeur)

- Quels doivent être vos rôles respectifs ?
- Quand devez-vous intervenir ?
- Quelle attitude devez-vous adopter ?
- Comment devez-vous agir après l'entrevue (coaching) ?

10 Rémunérer votre personnel de façon profitable

- Découvrez les 7 fonctions d'un système de rémunération
- Découvrez les avantages et les inconvénients des différents systèmes (salaire, commissions, bonis, actions)
- Découvrez les 20 orientations que vous pouvez poursuivre avec votre système
- Quel est le système qui convient le mieux à votre entreprise ?
- Quand et pourquoi devez-vous le modifier ?

11 Gérer votre force de vente

- Combien de personnes doivent en faire partie ?
- Quel doit être votre ratio (permanents / temporaires) ?
- Devez-vous favoriser des territoires géographiques, par types de clientèles ou par types de produits ?
- Comment devez-vous établir le calendrier de visites de votre personnel ?
- Devez-vous favoriser la spécialisation ou la généralisation de votre personnel ?
- Pourquoi faire des modifications et dans quelles circonstances ?

12 Gérer votre temps

- Les 30 tâches que vous devez exécuter comme gestionnaire
- Quelles tâches pouvez-vous partager ou déléguer
- Découvrez les 12 règles pour économiser votre temps
- Apprenez comment établir vos priorités
- Modifiez votre horaire de travail et devenez plus efficace



« Vous avez bousculé mes principes, mais cela fait du bien. »

3 jours

795\$
plus taxes

Attestation fournie

English Version
Available for
Private Seminars
Call us

Directeurs des ventes • Directeurs généraux • Directeurs des ressources humaines • Propriétaires
Ce séminaire s'adresse à vous !

Disponible en sessions privées « sur mesure » pour votre organisation. Contactez-nous.



Séminaire approuvé par la Chambre de la sécurité financière

Inscrivez-vous dès maintenant! Le nombre de places est limité.

rogersthilaire.com

EST-CE POUR VOUS ?

Faites votre autoévaluation

MAINTENEZ VOTRE MOTIVATION:

SUIVEZ-NOUS À L'ANNÉE!

25 raisons pour lesquelles le personnel de vente échoue

- A) Identifiez vos besoins d'amélioration
 B) Selon vos résultats, tirez vos propres conclusions...

Légende: **R**: Rarement **O**: Occasionnellement **S**: Souvent

Avant la rencontre		R	O	S
01	Ils n'ont pas d'objectifs précis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
02	Ils visitent les mauvais clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
03	Ils n'ont pas de plan établi qui respecte certaines étapes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
04	Ils évitent les clients « difficiles »	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
05	Ils ne connaissent pas leur compétition ou ils l'ignorent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
06	Ils ne contactent pas leurs clients selon leur potentiel (trop ou pas assez souvent)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
07	Ils ne consacrent pas assez de temps à leurs activités de vente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendant la rencontre		R	O	S
08	Ils s'adressent à la mauvaise personne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
09	Ils négligent d'établir les besoins de la clientèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Ils présentent les mauvais produits ou en présentent un trop grand nombre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Ils utilisent un langage trop technique pour leurs clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Ils récitent des monologues plutôt que de favoriser un échange d'idées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Ils manquent de connaissances sur leurs produits et leurs services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Ils ont de la difficulté à vendre les articles les plus dispendieux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Ils négligent de parler des bénéfices en se concentrant sur les caractéristiques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Ils n'utilisent pas suffisamment leur documentation et/ou leurs échantillons ou ils le font de façon inadéquate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Ils ne peuvent répondre adéquatement aux objections des clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	Ils ne savent pas reconnaître les indices d'achat fournis par les clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	Ils ne demandent pas la commande et ils se contentent d'informer leurs clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	Ils négligent la vente complémentaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	Ils négligent la demande de références	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Après la rencontre		R	O	S
22	Ils ne conservent pas de dossiers (rapports d'entrevue, nombre de contacts, information recueillie) ou ils le font de façon incomplète	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	Ils négligent d'analyser leurs entrevues et d'en tirer des leçons positives et profitables à leur évolution	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	Ils ne font pas de suivi ou ils le font tardivement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	Ils négligent la prospection de nouveaux clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Boni! « LA VENTE SANS LIMITES » Boni!

RECEVEZ GRATUITEMENT NOTRE BULLETIN BIMENSUEL

Profitez, vous aussi, de nos articles qui se veulent à la fois des éléments d'information, d'instruction et d'inspiration.

LA VENTE SANS LIMITES
www.rogersthilaire.com

Montreal
 Québec
 Saguenay
 Val-d'Or

La fierté de vendre...

1. Ça nous incite à nous fixer des objectifs élevés.
2. Ça nous stimule à les dépasser.
3. Ça nous stimule à nous mesurer aux meilleurs.
4. Ça nous incite à voir les obstacles comme des défis.
5. Ça nous aide à ne pas nous laisser abattre face aux épreuves.
6. Ça nous incite à nous relever face aux coups durs.
7. Ça nous empêche de nous plaindre à propos de tout et de rien.
8. Ça nous incite à persévérer lorsque les résultats se font attendre.
9. Ça nous incite à compter sur nous-mêmes plutôt que sur les autres.
10. Ça nous rend responsable.
11. Ça nous stimule à ne pas accepter un « non ».
12. Ça nous incite à nous entraîner, à nous former pour éviter de nous faire dépasser.
13. Ça nous incite à nous habiller en gagnant et à se conduire en gagnant.
14. Ça risque fort de nous établir une réputation de gagnant.

Inscrivez-vous au **rogersthilaire.com**



Suivez-moi sur les réseaux sociaux...

<http://twitter.com/SimonStHilaire>

<http://simonsthilaire.blogspot.com/>

<http://ca.linkedin.com/in/simonsthilaire>

Simon St-Hilaire, conférencier, speaker

Une feuille de route sans pareille

2180 ORGANISATIONS ONT BÉNÉFICIÉ DE NOS CONFÉRENCES ET DE NOS SÉMINAIRES ADAPTÉS

- A.C.S.I.
- A.S.D.
- Accessoires d'auto Leblanc
- Accès-Toyota
- ACDEC
- Acklands
- ACOA-APECA
- ACVRQ
- Adex
- ADM
- Advantage Sports
- AFAQ
- AGCO
- Agence Forin
- Agence Rep's
- Agences G.L.P.
- Agences Sportives Desrochers
- Agnus Dei Traiteur
- Agri-Marché
- Agrinove
- Agro-100
- Agro-B
- Air Liquide
- Alko Nobel
- Alarmes Microcom
- Alarmes Microtec
- Alarmes Protectron
- Alcan
- Alex Coulombe Itée (Pepsi)
- Alex Gaudet
- Alex Pneus Mécanique
- Alexandre Gaudet
- Alimentation Robert Marcl
- Aliments Breton
- Aliments Deslisle
- Allied Beauty Association (Canada)
- Alcette Cosmétiques
- 5^e Ambulance de Campagne (Armée canadienne)
- AMDEC
- Ameublement de Bureau de la Capitale
- Ameublement Desrochers
- Ameublements Tangway
- Amico
- Armaq
- Animarimo
- APHQ
- APECA
- Apple Canada
- AQUEA
- Arcon
- Armoires AD+
- Armoires de cuisine Rive-Sud
- Arsenault & Frères
- ART
- Antopex
- Asphalte Desjardins
- Assep
- ASSOCIATIONS**
- canadienne de gestion des achats (Québec)
- canadienne de l'industrie de l'automobile
- canadienne de la beauté
- canadienne des quotidiens
- de commerce de Drummondville
- de dentisterie informatisée
- de l'immeuble du Québec
- de la construction du Québec
- de la publicité par objet du Québec
- de location du Québec
- des acheteurs d'hôtels du Québec
- des analystes en informatique
- des apprentis-géomètres du Québec
- des arts graphiques du Québec
- des assureurs de Rivière-du-Loup
- des assureurs-vie de Rimouski
- des bureaux de congrès du Québec
- des CDBC du N.-B.
- des C.G.A. de Montréal
- des cadres scolaires du Québec
- des centres de services (acier)
- des comptables agréés du Québec
- des concessionnaires d'auto du Québec
- des courtiers en assurance générale du Québec
- des denturologistes du Québec
- des détaillants de matériaux de construction
- des détaillants en alimentation du Québec
- des distributeurs aux services alimentaires du Québec
- des électrolystes du Québec
- des embouteilleurs d'eau du Québec
- des esthéticiennes du Québec
- des fabricants d'armoires de cuisine du Québec
- des fabricants et distributeurs de l'industrie de cuisine du Québec
- des garagistes de St-Raymond
- des gens d'affaires de St-Pascal
- des gérants d'aérien
- des gérants d'aérien du Québec
- des graphistes de la province de Québec
- des hebdo montérégiens
- des industries de l'automobile du Canada
- des intermédiaires en assurance des personnes du Québec
- des jardineres
- des jeunes professionnels de l'Outaouais
- des manufacturiers de piscines
- des marchands d'Edmundston
- des marchands de machinerie aratoires du Québec
- des marchands de meubles du Québec
- des marchands de St-Hyacinthe
- des marchands de St-Raymond
- des marchands du Carrefour Neufchâtel
- des marchands du Petit-Champain
- des nutritionnistes du Québec
- des optométristes du Québec
- des orthésistes du Québec
- des orthodontistes du Québec
- des paysagistes du Québec
- des puiseurs
- des radios communautaires du Canada
- des réchappeurs et marchands de pneus du Québec
- des recycleurs de pièces d'auto et de camions
- des Relais-Santé
- des représentants professionnels du meuble du Québec
- des restaurateurs du Québec
- des services sanitaires du Québec
- des spécialistes du pneu du Québec
- des spécialistes en extermination du Québec
- des thanatologues du Québec
- des véhicules récréatifs du Québec
- du bois ouvré
- du bois ouvré du Québec
- du verre plat et du fenêtrage du Québec
- professionnelle des voyageurs québécoise de l'industrie du tourisme
- québécoise de producteurs de pépinières
- technique du tourisme
- ASSURANCES**
- Assomption-Vie
- Assurance-vie Desjardins-Laurentienne
- AssurExperts
- Bernier, Caron, Lemay & Ass.
- C.A.A.
- Claica
- Dubé, Cooke, Pedicelli
- Eugène Lavioie
- G. Lambert
- Groupe Y.B.
- HPS
- Industrielle Alliance
- Jacques Paradis & Ass.
- L. Lachance
- L'Union Vie
- La Capitale
- La Financière
- La Lévisienne Orléans
- La Mutualité
- La Québécoise
- La Survivance
- Lampron, Lebel, Lemieux & Ass.
- Lebel, Lemieux
- PA Bouvin
- Pratte & Morissette
- Proteau, Rochon & Ass.
- Rami Roy
- Vézina
- Atmosphair
- Atmosphère
- Au monde du métal
- Auberge des Gouverneurs
- Audace communication-marketing
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada
- Bijouterie
- Bijouterie Suisse
- Bingo des chutes
- Bioline
- Bioshétique PDG
- Biscuits Leclerc
- BlueStar
- Bo Gazon
- Boa Franc
- Boiron
- Bois Daigle
- Bois Franc Royal
- Boiserie Raymond
- Boiteau Luminaire
- Bole
- Bonnel
- Boulangerie St-Méthode
- Boutik électrique
- Boutique Akat
- Boutique Clandestine
- Boutique Colori
- Boutique François Côté
- Boutique Le Bateau Blanc
- Boutique Le Cavalier
- Boutique Le Charlemagne
- Boutique Le Vagabond
- Boutique Marie-Antoinette
- Boutiques Roots
- Brasseurs R.J.
- Braut & Martineau
- Breault & Bouffier
- Breault, Guy, O'Brien
- Breton
- Briquejerie St-Laurent
- Brunet (pharmacies)
- BureauLab
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autobus Girardin
- Autobus idéal
- Autobus Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autopoint
- Autopro
- Avec Piasir Traiteur
- AVOQ
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villemaire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
- BANQUES**
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- RBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Megnan Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Belgo
- Bel Express VU
- Belley
- Berthelet
- Bertrand
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- B

avec Roger & Simon St-Hilaire

conférenciers et formateurs

Brigit Construction	Inspec-Sol	Le Groupe Desjardins	Ministère des Affaires	Pétroles Super Écono	ReMax	BMO	Toyota Canada
Ciadelle	Institut canadien de plomberie et de	Le Groupe Mouska	intergouvernementales	Pétroles Yves Desgens	Redken	C.I.B.C.	TQS
Chauffe	chauffage	Lecavalier pièces d'auto	Ministère du Loisir, de la Chasse	Pharmacies Tremblay & Lanouette	Régie de la Santé et services sociaux	Financière Banque Nationale	Transcar
Cloutier	Institut de médecine en reproduction	Lépine-Cloutier	et de la Pêche	Pharmessor	de l'Estrie et des Bois-Francs	Investors	Transdiff
CMJ	de Montréal	Les Bois J.M. Arbour	Mirage	Philippe Gosselin	Régie de la Santé et services sociaux	Laurentienne-Desjardins	Transmission automatique
Courvie	Institut des banquiers canadiens	Les Entreprises Omer Payette	Mirails	Pickseed Canada	de l'Outaouais	Services techniques Claude Drouin	du Québec
Dentupro	Inter-Luminaire	Les Herbes Normex	Michell & Bonhomme	Pièces d'autos St-Jean	Remax	Shaklee	Transport Dofax
Deschênes	Internet Victoriaville	Les Jardins	audioprothésistes	Pierqup St-Jérôme	Rémi Carrier	Sharon Electronics	Transport Lacombe
Desjardins Assurances gén.	Inter-Voyage	Les jeunes entreprises de	MKE	Pierre Breault Automobiles	Remises Réal Lamontagne	Sharp électronique du Canada	Transport Montkar
Dufour	Iris, le groupe visuel	la région de Québec	MKS	Pierre Fabre Cosmétiques	Réna Ware	Shell Canada	Travel Plus
Écho	Irving	Les Maisons Québec	MLH + A. inc.	Pilon fournitures de bureau	Réno-Dépôt	Shur-Gain	Tremca
Excel	Isolation Beauport	Les Marchands Unis	Mobilier de bureau MBH	Pilot P.B.	Réseau C.B.	Sidac de Granby	Trillium
Financier Lemieux	J.B. Charron Iée	Les Parquiers Dubau	Modulex	Pineault avec Rouleau opticiens	Réseau Inter	Sidac de Plessisville	Trudel & Frères
Fleury	J.G. Rive-Sud	Les restaurants Normandin	Molson-O'keefe	Pintendre Auto inc.	Réseau Sélection	Sidac de Trois-Rivières	Trust Général du Canada
Forget	J.N. Brochu	Les Studios unis d'auto-défense	Montel	Pioneer	Réseau Solution	Siklens	Trust Laurentien
Forzani	J.S. Lévesque	Les viandes DuMont	Montréal Auto Prix inc.	Pioneer Hi-Bred	Résidences Profab	Silencieux Gosselin	Trust Prêt et Revenu
Germain	Jacques Canada	Liberté 55	Montréal Brique & Pierre	Pirobec	Résidences Soleil	Silhouet-Tone	Upperware
JSV	Jacques et frères	Linda Cloutier audioprothésiste	Montréal Trust	Piscines Nergisol	Restaurant le Prében	Singer	Turgeon & Jobin
Kubota	Jardins Laval	Lindor	Mouska (Alimentation)	Piscines Perrin	Restaurants Marie-Antoinette	Sintos	TVA
Maritime Verreault	Jean-Marc Lambert	Locam	Multi Foire de Beauce	Piscines René Pitre	Restaurants Mikes	Sixpro	TVA Publications
Mer Québec Viandex	JeJo	Location Empress	Multi-Meubles	Piscines Trévi	Restaurant Texas Grill & Bar	Skinner & Nadeau	U.P.A.
Millénium	Jet Copie	Location Pelletier	Multipro	Piscines Val-Morin	Rhumart	Slush Puppie	U.Q.T.R.
Perreault	Jeune Chambre de commerce	London Life	Mutuelle des fonctionnaires	Placements Banque Nationale	Richard & cie Iée	SM Sport	UAP
Promalac	de St-Hyacinthe	Lortie-Boucher Sports	du Québec	Plant-Prod	Richard Giguère Opticien	Société d'information	Ultramar
Qualinet	Jeune Chambre de Trois-Rivières	Loto-Québec	Mylan	Plourde Automobiles	Riotec	SPI Sécurité	Unicoop
Sogitex	JCL Blainville	Louis Garneau	Nap. Dumont	Plongée Nautilus	Riverin Girard & Associés	Synagri	Unik
Subway	Jobboom	Louis Giroux Ass.	Napiervau	Pneus Marc Bernard	Robco	Socadis	Unimek
Sutton	Jocus	Louise B. Ferland	Narsa	Pompaction	Roberge Hyundai	Société d'implantologie dentaire	Uni-Pneu Sherbrooke
Thomas Cook	John Deere	Lubexpress	Nature	Portes Alain Bourassa	Robert et Robert	Société de crédit agricole	Unipro
Tidan	Jolicoeur	Lumberland	Nautilus	Portes Baillargeon	Robert Transport	Société immobilière du Québec	Uni-Sélect
Trans-Action	Journal	Lumen	NCS International	Portes Barilgeon	Robinson Sheppard Shapiro	Sodisco	Unisource
Urgence Sinistre (GUS)	de Québec	Lunetterie F. Farhat	Néo Bianco	Portes Baril	Rock Fréchette & fils	Sofa to go	Unitotal
Vertidure	Économique	Lunetterie New Look	Nesbitt Burns	Portes JPR	Rogers AT&T	Solaris	Univers Décor
Victoriaville	L'Echo du Nord	Lussier Camions	Newstream	Posera	Roland Boulanger Iée	Solotech	Université Laval
Guay Beauté	La Presse	Lyroo Nutrition	Nissan Canada	Posicom	Rolmex	Somak International	Urgel Bourgie
Guay inc.	La Réussite	M&H	Norbec	Postes Canada	Rona	Somapro	Usinor
Guyo	La Tribune	M.B.S.	Nordiques de Québec	Pot Pouri	Rose et Ass.	Sommeil Davantage	Vacances Canadien
H. Bourcier	Le Canada Français	Machinerie KUHN	Norgroupe	Powermatic	Rouleaux JL	Sommax	Valeurs mobilières Desjardins
H. Chalut	Le Droit	Mack Canada	Northern Telephone	Préco	Roulottes Desjardins	Son X-Pus	Venmar
H. Fontaine Iée	Le Soleil	Mack Ste-Foy	Novexco	Premier Tech	Rovibe	Sonia Guertin audioprothésiste	Véolia
H. Roberge	Les Affaires	MacMillan Bloedel	Nutrite	Prémoulé	Roy Desrochers Lambert	Sonic	Véloquinol N. A.
Hairfax	Méto	Magasin Latulippe	Nutrition sports fitness	Presse Commerce	Royal Canin	Soquij	Vidéotron
Hartco	Journey's End	Mail Montenach	O.E.	Prestige A. Photo	Royal Lepage	Sothys	Vilico
Harvestore	Jouveinal	Maison DF	Old River	Prestige Optica	Royal McGoun	SPA Bromont	Ville de Charlesbourg
Hebdos de Rimouski	JPR	Maison Ethier	Olié Gisé	Pride	Royaume du luminaire	SPA Eastman	Ville de Montréal
Hebdos montérégiens	Juris Conseil	Manoir des Sables	Oméga Caisnes enregistreuse	Princesse	Royaume du quilleur	SPA Iba	Ville-Marie Auto
Hebdos Télémedia	Kawasaki	Manoir St-Castin	Oran	ProAction	S.N.F. (recyclage de métal)	Spécialisés R. Legault	Ville-Marie Kia
Hector Larivée	Kenworth	Marc Lafrance audioprothésiste	Optio électronique	Procycle	S.S.M.	SPI Sécurité	Ville-Marie Suzuki
Hélix Hearing Care	Kimpex	Marcel Baril	Opto-Plus	Prodabec	SADC des lies	Sports Experts	Vixenpet
Hénault & Gosselin	Krispy Kernels	Mallette	Opto-Réseau	Prodir	SADC Edmundston	SSQ	Vision Esthétique
Henni Jean et fils	Kymco	Marchands Unis	Ordre des audioprothésistes	Produits Métalliques Roy	SADC Harricana	Stablex Canada	Vita Distribution
Hewitt Equipement	L. A. Benoit	Marina Gagnon	du Québec	Produits V-To	SADC Notre-Dame-Du-Lac	Starkey	Vitrierie Bouchard
Hippodrome de Montréal	L. P. Gagnon Fruits & Légumes	Mario Aubin CGA	Oréal	Pro-Golf	SADC Saint-Félicien	Station touristique Stoneham	Vitrierie Claveau
Hitachi	L'Acadie-Nouvelle	Marlin	Orika	Prograin	Safety Supply	Stellate System	Vitrierie Lévis
Hitachi Power Tools	L'Ami Bernard	Marlin Travel	Outillage industriel Québec	Prolab	Sainte-Foy Toyota	St-Laurent avec Wagner opticiens	Vitrierie Mont-Laurier
Hoffmann La Roche	L'Envol	Matco Mart	Outils-Pac	Promexpro	Salaion Rivard	Strophe	Vitrierie Pomerleau
Holstein Québec	L'Épicer	Mateles Centurion	Oxygène Pro-Tech	Promo Beauté	Salomon	Structube	Vivescence
Honda Finance Canada	L'Hiver en folie	Mateles Dauphin	P.A. Thibeault	Promotion Atlantique	Salon de l'horticulture ornementale de Québec	Structura	Volcano
Honeywell Amplifrol	L'Imagineaire	Mateles Lion d'Or	P.P.G. Canada	Promutuel	Salon industriel	Studio Gosselin	Volkswagen
Horizon Lussier	La Maison Corbeil	Mateles Orthopédiques	P.P.P.	Pro-Optic Canada	Salons Darbourg	Sun Life	Voxco
Hôtel Club Tremblant	La Métropolitaine assurances	Matinée Joliette	P.P.P.C.A.	Protection	Salons des générations	Super Boutique	Voyages à Rabais
Hôtel Chénoubourg	La Poulette Grise	Matiss	Papier Coast	Provision Distribution	Salon de tourisme	Super Marché Les 5 Saisons	Voyages CAA
Hôtel-Dieu d'Arthabaska	La Relance	Matrec Environnement	Papiers graphiques	Provi-Saint-Félix	Salon industriel	Super Micro	Voyages Carlson World lit
Hôtel Le Victorin	La Souvenance	Méga-meubles	Papiers Roland	Provi-Soir (Groupe)	Salon national de l'habitation de Québec	Supérieur Propane	Voyages Paradis
Hôtel Loews Le Concorde	La Survivance	Meilleures Marques	Paquette et associés	Publicité Premier Choix	Salon des générations	Supervision Jos Gingras & fils	Voyages Vacances-Familles
Hôtels Germain	La Vie Sportive	Merck Frosst	Par Nado	Purdé	Salon de l'habitation de Québec	Surplus du Nord	Wajax industries
Hôtels Villégia	Labatt	Messageries Dynamiques	Patiorama Bourque	Q.C.N.A.	Samson & Bélar	Sutton	Wal-Mart
Hull Volkswagen	Laboratoire Chez-Nous	Métronomie	Pâtisseries Régali	Québec Café	Sandoz	Synagri	Westburne (Fair)
Humpty Dumpty	Laboratoire Choisy	Méto-Richelieu	Patrick Morin	Québec Dentaire	Tapi-Jet	Tapi-V.N.	Westfalla
Hunter Douglas	Laboratoire Colba	Meubles Croteau	Patro le Prévost	Québec Linge	Santé naturelle (Adrien Gagnon)	Tassé & Associés	Westfalla-Surge
I.C.G.	Laboratoire Dr Renaud	Meubles Denis Riel	Patterson Dentaire	Québec Métal Recycle	Santé Relaxe Spa Urbain	Techprofab	Whitton & Associés
IBM	Laboratoire Shermont	Meubles Doman	Pavages PCM	Québec Sportif	Santimelle	Télé-Annances	Whidex
ICI	Laboratoire Vachon	Meubles Marchand	Peinture ICI	Québecor Média	Sany	Télébec	William Ouellet & fils
IGA	Laboratoire Villeneuve	Meubles Michelin	Peinture Sico	Quincaillerie Doucet & Bélanger	Saro	Téléboutiques Bell	William Houde
IGA Poirier	Labre et associés	Micro Logic	Peintures M.F.	Quincaillerie Richelieu	Scodesign	Telops	WIS
Immeubles André Bilodeau	Lacroix Décor	Microserv	Pennzoil	Quo Vadis	S.C.P.	Thalasso	Woiseley
Immeubles G.R. Lauzon	Lagie	Midland Walwyn	Pépière Abbotsford	R.Q.M.	SDI	Théo Migneault	Würth Canada
Imprimerie Ste-Julie	Lallier Laval	Miel Labonté	Pepsi Mont-Laurier	R. Lancôt Iée	Sears	Théo Turgeon	XPN
Industrie Macpek	Lallier Ste-Foy	Mikes	Permacon	Radio 105,7 Rytmé FM	Semico	Ti-Frère	Yamaha Motors
Industries R.P.	Lambton		Permanent Réseau	Radio Mutuel	SÉPAQ	TIMC	Yum-Yum
Industrik	Lancaster Datamark		Personnel Ad Hoc	Radio Saguenay	Sepro Groupe Malette	TMS Gestion immobilière	Yuzu sushi
ING Direct	Lauzier Little		Péto-Canada	Radio-Nord	Serv-action	Top Control	Yves Tanguy Services
Ingram & Bell	Le Capitole		Péto Montestré	Ralston Purina	Services environnementaux Protec	Tourbières Berger	Zenith Data Systems
	Le Chasseur		Pétoles Coulombe & Fils	Mikes	Services financiers	Tours Amérique	Zip International

nous est précieuse. Cela constitue au-delà de 80 % de nos affaires annuelles et nous vous en sommes reconnaissants.

Nettoyage industriel	Photocopieurs	Produits de santé	Publicité par télévision	comptables	funéraires	Tapis	Vente de services
Nutrition animale	Pièces d'automobiles	Produits dentaires	Puits artésiens	d'actuariat	informatiques	Téléphones	Vente en gros
Objets de collection	Piscines	Produits laitiers	Quincaillerie	d'arpentage	juridiques	Thermopompes	Vente institutionnelle
Optométrie	Planchers pré-vernissés	Produits médicaux	Recouvrement de plancher	d'entretien ménager	médicaux	Tourisme	Vente manufacturière
Ordinateurs	Planification de congrès	Produits naturels	Recyclage d'automobile	d'ingénierie	municipaux	Tracteurs	Verre
Orthèses	Plongée sous-marine	Produits pharmaceutiques	Recyclage de métal	d'inventaire	Silencieux	Transmissions	Verrerie
Orthodontie	Pneus	Produits pharmaceutiques pour vétérinaires	Réfrigération	de consultation	Soins de beauté	Transport	Verres et montures
Outils	Pompes	Produits pour denturologie	Remises	de location	Soins de santé	Transport routier	Vêtements
Panneaux d'armoires de cuisine	Portes de garage	Produits vétérinaires	Remorques	de pauses-café	Soins dentaires	Turbines	Vêtements pour dame
Papier fin	Portes et fenêtres	Promotion d'événements sportifs	Rénovation	de paye	SPA	Valuers immobilières	Vêtements pour enfants
Parachutisme	Pré-arrangements funéraires	Prothèses auditives	Restauration	de personnel	Stages en milieu de travail	Véhicules récréatifs	Vêtements promotionnels
Pari mutuel	Prêts hypothécaires	Prothèses et traitements capillaires	Réaménagement d'aluminium	de sécurité	Suppléments alimentaires	Vélos et pièces	Vêtements de sécurité
Pâtisserie	Prévention des incendies	Publicité générale	Roulements	environnementaux	Syndicalisme	Vente à domicile	Vitrerie
Pavage	Produits amaigrissants	Publicité par hebdo	Salles de spectacle	financiers	Systèmes d'alarme	Vente au détail	Voyages
Peinture	Produits chimiques	Publicité par quotidiens	Salons d'exposition				
Peinture automobile	Produits d'emballage	Publicité par radio	Salons de quilles				
Pétrole	Produits d'entretien		Semences				
Photocopies	Produits d'optique		Services				
	Produits d'usinage		bancaires				

**252 500 FOIS MERCI...
au plaisir de vous revoir!**



Roger St-Hilaire

La référence dans la formation à la vente

UNE RECONNAISSANCE INTERNATIONALE

Depuis 1972, Roger St-Hilaire a acquis une telle renommée en ce qui concerne la formation à la vente et ses dérivés, comme la gérance de vente, la relation avec la clientèle, la vente au détail et la motivation, qu'il en est devenu la référence.

La réputation de Roger St-Hilaire dépasse largement les frontières du Québec puisqu'il a également présenté ses séminaires en Ontario, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et en France, en plus de prononcer des conférences au Brésil, en Colombie, aux Bahamas de même qu'à Hawaï. Plusieurs compagnies, faisant partie des cinq plus importantes de leur industrie respective, ont fait appel à ses services pour des séminaires privés, ce qui témoigne du respect que lui portent les leaders du monde des affaires.

UNE VIE CONSACRÉE À LA VENTE

Roger St-Hilaire a amorcé sa carrière au sein de la compagnie d'assurance-vie La Solidarité, avant de rejoindre les rangs de la Dominion Corset où on lui confie successivement les postes d'analyste des ventes et de directeur des services de marketing. Il entreprend ensuite une carrière active dans la vente chez American Hospital Supply, où il devient l'un des représentants les plus performants au Canada, tout en menant de front une carrière dans l'enseignement au sein de nombreux cégeps ainsi qu'à l'Université Laval. Roger St-Hilaire a aussi occupé le poste d'instructeur en management au Advanced Management Research, une entreprise

de renommée internationale, et contribué aux multiples programmes de formation de l'Académie Redken de Los Angeles à titre d'instructeur de vente et de conférencier. En plus d'avoir publié de nombreux articles dans diverses revues d'affaires, Roger St-Hilaire a également participé à des émissions diffusées sur les ondes de TQS et de TVA, de même qu'à CHOI-FM, CKVL, CIMI et CKOI.

UN COMMUNICATEUR HORS PAIR

Roger St-Hilaire se démarque par son style d'animation dynamique et son approche humoristique. Il possède un don particulier pour présenter sa matière dans un langage simple, ce qui contribue grandement à en faciliter l'assimilation par les participants.

UN ENSEIGNEMENT PRATICO-PRATIQUE

L'enseignement dispensé par Roger St-Hilaire est constamment supporté par des exemples pratiques accumulés au fil des 39 années qu'il a consacrées à former du personnel de vente. Ainsi, sa vaste expérience lui a permis d'acquérir une expertise hors du commun dans tous les domaines reliés à la vente.

UN PROFIL EXCEPTIONNEL

Un tel profil ne peut que nous inspirer et les gens qui ont profité de l'enseignement de Roger St-Hilaire sont unanimes à dire qu'il a su répondre à leurs attentes. Roger St-Hilaire a formé plus de vendeurs au Québec que tout autre formateur.

Quelques chiffres

- 40^e année comme instructeur et conférencier dans la vente, la gérance de vente et la relation avec la clientèle.
- Plus de 178 500 personnes ont, à ce jour, tiré profit de ses séminaires, dont 6 800 directeurs des ventes. Un résultat inégalé au Canada.
- 1 445 organisations issues de 470 secteurs ont bénéficié d'une formation sur mesure.
- Plus de 33 000 heures de sa vie ont été consacrées à enseigner la vente.
- Il a présenté des séminaires et des conférences dans 4 provinces du Canada et dans 5 pays.

Une expertise reconnue par ses pairs

L'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS) a reconnu la solide expertise de Roger St-Hilaire en lui décernant en 2002 le trophée Éloquentia.



Formateurs agréés à Emploi-Québec • Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

Quelques chiffres

- 18^e année comme formateur et conférencier dans la vente, la relation avec la clientèle, la gérance de vente et la vente au détail.
- Plus de 75 500 personnes ont, à ce jour, tiré profit de ses séminaires et conférences.
- Plus de 735 organisations ont bénéficié de ses services de formateur et de conférencier.
- Il a présenté des séminaires et des conférences partout au Québec, en Ontario, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à Terre-Neuve, en Colombie-Britannique, en Alberta ainsi que plusieurs états américains.

UNE ASCENSION FULGURANTE

Simon St-Hilaire en est déjà à sa 18^e année comme formateur à temps plein dans la vente stratégique, la relation avec la clientèle, la vente au détail et la gérance de vente. Au-delà de 735 organisations ont retenu ses services pour des séminaires privés et le taux de renouvellement chez ses clients est tout à fait remarquable, ce qui témoigne de leur haut niveau de satisfaction. Il est aussi le formateur attiré pour les séminaires en anglais et ses services ont été retenus pour des présentations en Ontario, dans les provinces de l'Ouest canadien, de même qu'aux États-Unis.

DES QUALITÉS D'ENTREPRENEUR ET DE FORMATEUR

Après une carrière dans la vente où il a su se distinguer, Simon St-Hilaire démontre très rapidement ses qualités d'entrepreneur en démarrant lui-même deux entreprises avant de se joindre de façon définitive à l'organisation de son père. Il a assisté celui-ci pendant 1 200 heures, ce qui lui a permis, non seulement de maîtriser parfaitement le contenu des programmes, mais également de comprendre les préoccupations des participants et leurs attentes, en plus d'assimiler les techniques d'animation.

Tout en respectant l'approche qui a fait la renommée des Cours de vente Roger St-Hilaire, il apporte du renouveau en s'appuyant sur ses propres expériences et la vision de sa génération.

UN TRAVAILLEUR ACHARNÉ

Toujours à la recherche de nouvelles idées, il consacre en moyenne 10 heures par semaine à la lecture d'ouvrages concernant son domaine, que ce soit des livres, Internet ou de nombreux magazines. Il est un passionné d'information: rien ne lui échappe! Au cours des dernières années, il a collaboré à diverses émissions radiophoniques sur les ondes de CKAC, du FM 93, Énergie 98,9, de CHOI FM et de CIMI, ainsi qu'à la télévision, à l'antenne du Canal Vox et de TVA.

UNE APPROCHE TRÈS APPRÉCIÉE

Son sens de l'humour, son charisme et sa remarquable habileté auprès des groupes placent Simon St-Hilaire dans une classe à part. Assurément, il possède les qualités qui lui permettent de se distinguer autant comme formateur que conférencier.

Simon St-Hilaire

Dans la tradition d'excellence

