AMÉLIOREZ VOTRE PERFORMANCE

JPL COMMUNICATIONS

CONFÉRENCE • CONSULTATION • FORMATION

450 444-3879 • info@jeanpierrelauzier.com

www.jeanpierrelauzier.com

Dynamisez vos congrès, colloques ou réunions d'affaires avec des conférences, de la formation ou du coaching sur mesure et adaptés à vos défis et à vos objectifs

À PROPOS DE JPL COMMUNICATIONS

« Investissez dans l'amélioration de vos qualités humaines, elles vous rapporteront les plus grands intérêts. »

JEAN-PIERRE LAUZIER

L'équipe de JPL Communications aide les dirigeants, les gestionnaires, le personnel, les entrepreneurs et les travailleurs autonomes à se développer et à mobiliser et responsabiliser leur personnel de façon à ce qu'ils visent un objectif commun et que l'entreprise obtienne des résultats supérieurs relativement à ses objectifs et stratégies de vente.

INSTAURER UN ESPRIT GAGNANT ET DEVENIR LEADER DANS VOTRE DOMAINE

La plus grande ressource demeure le personnel d'une entreprise. Nous aidons les personnes à passer à l'action et à demeurer en contact avec leur passion. Nous vous aidons à faire de mieux en mieux, de jour en jour et de plus en plus, soit… toujours fournir le petit « extra » qui vous démarquera et vous permettra d'atteindre vos objectifs dans vos relations personnelles et professionnelles.

Nos conférences, nos formations et notre coaching, personnalisés et adaptés, vous permettent de concevoir des interventions gagnantes afin d'obtenir des résultats significatifs à court et à long terme. Nous pouvons :

- **dynamiser** vos congrès, colloques ou réunions d'affaires avec des conférences sur mesure et adaptées à vos défis et à vos objectifs;
- **mobiliser et responsabiliser vos employés** afin qu'ils travaillent en fonction d'un objectif commun qui est clairement compris de tous;
- **former les gestionnaires et le personnel** avec des outils de représentation, de vente et de communication solides et éprouvés, pour vous différencier positivement de la concurrence en bâtissant un modèle de vente gagnant;
- **cibler** et **améliorer** les éléments de vos interventions qui vous permettront de réaliser vos objectifs d'entreprise et d'assurer une plus grande fidélité de vos clients actuels tout en augmentant votre clientèle;
- vous **aider à mieux vendre vos produits ou services** et à vous positionner pour être attrayant aux yeux du client potentiel;
- **améliorer votre service à la clientèle** (le petit extra qui fait sa marque).

Nous vous invitons à visiter notre site Web au **www.jeanpierrelauzier.com** pour y découvrir nos services et notre chronique mensuelle ou à nous écrire à **info@jeanpierrelauzier.com**.

JPL COMMUNICATIONS

CONFÉRENCES SUR MESURE

Vous cherchez à :

- améliorer la performance;
- augmenter la motivation;
- relever des défis;
- développer des relations d'affaires gagnantes;
- propulser les ventes;
- être des leaders;
- développer et maintenir une attitude gagnante;
- etc.?

Voici quelques sujets de conférences que nous offrons et qui ont obtenu un impact percutant et positif auprès de nos clients :

- Le petit extra qui fait une grande différence
- Osez changer !
- Améliorer votre performance sans travailler plus fort
- Comment être plus motivé et engagé
- Devenez de meilleurs leaders
- Fais ta marque !
- Établir un haut niveau de confiance avec vos clients
- Comment être plus efficace pour augmenter vos ventes et aller chercher de nouveaux clients ?
- Créativité et innovation : une formule gagnante… pour rester motivé au quotidien !
- Comment mobiliser les employés autour d'une culture d'entreprise gagnante

NOS CONFÉRENCES PEUVENT ÊTRE MISES EN APPLICATION DÈS LE LENDEMAIN !

« Nous tenons à remercier M. Jean-Pierre Lauzier pour la conférence qu'il a donnée lors de l'Assemblée annuelle de nos directeurs de succursales, le 26 janvier dernier, et qui cadrait parfaitement avec notre transformation « Un Client, Une Banque ». M. Lauzier a su capter l'intérêt des participants par sa façon simple de s'adresser au groupe et par les nombreux exemples dont il s'est inspiré. Grâce à l'intervention de Jean-Pierre et à ses dons d'orateur, notre journée a été un franc succès ! »

BANQUE NATIONALE

Nos conférences produisent un impact à long terme sur votre organisation en communiquant des façons de faire avant-gardistes et des concepts qui permettent de relever des défis, d'aider les personnes qui veulent s'améliorer, qui désirent développer des relations d'affaires avec leurs clients actuels ou potentiels et qui souhaitent développer une attitude gagnante dans leur vie et avec leur équipe de travail.

Notre but : inspirer les gens à passer à l'action pour qu'ils obtiennent des résultats exceptionnels autant au niveau personnel que professionnel.

Le succès d'une équipe dépend des qualités individuelles de ses membres et de la capacité, pour un leader, de les amener à tous œuvrer dans la même direction. C'est donc par un engagement et une responsabilisation accrus de l'équipe dans l'organisation que ces solutions sont intégrées, permettant ainsi à l'entreprise de progresser.

Si vous désirez accroître votre efficacité au travail, obtenir de nouveaux clients, améliorer la fidélité de vos clients actuels, motiver vos employés pour les rendre productifs, communiquez avec nous.

Nos conférences se donnent autant en français qu'en anglais et nous sommes accrédités par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages.

« Le déroulement de cette conférence fut un vif succès et tous nos invités ont apprécié votre message ainsi que votre animation. Le sujet traité saura être un atout important dans la croissance personnelle et professionnelle de nos clients. J'aimerais également vous remercier pour le travail de préparation que vous avez fait dans la mise en place de cette conférence. Vous avez pris la peine de me rencontrer en deux occasions afin de bien saisir nos besoins et les objectifs de notre colloque annuel. Le déroulement parfait de votre présentation aura été à l'image de votre professionnalisme et de votre préoccupation à bien servir vos partenaires. Il me fait plaisir de vous recommander à toutes organisations. »

GROUPE CLOUTIER

« J'ai rencontré plusieurs de mes représentants(es) ce matin et tous m'ont confirmé que le plus petit que tu nous as transmis va être bénéfique pour eux. En terminant, je recommande tes formations à tous ceux qui ont le désir de se surpasser. Merci pour ton professionnalisme. »

GUAY BEAUTÉ

« Jean-Pierre, lors de la formation à notre équipe de vente, tu as su bien faire passer le message avec des mots simples. Tous les participants sont repartis bien motivés, les batteries bien chargées. Maintenant, maintenons ce niveau d'énergie. Ta présentation était très dynamique et tu as su bien doser la présentation et les exercices. »

BSA

« Les commentaires favorables furent très nombreux à la suite de votre conférence à notre congrès des ventes. J'ai grandement apprécié que vous preniez le temps de bien comprendre notre organisation, ce qui vous a permis d'adapter votre propos. Un exemple de professionnalisme qui vous honore. La livraison fut intense, captivante et fort à propos. Les thèmes ont bien atteint leurs cibles. »

RNC MÉDIA

PROGRAMMES DE FORMATION

RENDRE VOTRE ENTREPRISE PLUS PERFORMANTE ET RÉALISER PLUS DE VENTES... EN AIDANT VOS CLIENTS À OBTENIR CE QU'ILS VEULENT !

Misez sur vous et votre équipe et comptez sur nous pour optimiser les compétences de votre équipe de vente et de votre service à la clientèle.

Vous désirez développer des réflexes et des automatismes afin d'agir et de réagir de façon optimale à toutes les situations de vente et de service à la clientèle.

« Cette journée fut très enrichissante pour tous. Par ses connaissances dans le domaine, M. Jean Pierre Lauzier a su transmettre aux représentants l'importance et les connaissances qu'un bon représentant doit posséder : présentation, approche, connaissance du produit, tout y est passé. [...] Nous conseillons à tous les présidents de compagnie qui ont à cœur la formation de leurs employés de faire appel à vos services car, pour nous, la quantité et la qualité de votre travail sont vraiment à la hauteur de votre image. »

TRANSPORT MAGAZINE

L'approche client que nous vous proposons diffère de la vente traditionnelle, car elle ne vous propose pas des techniques de vente centrées sur le vendeur, mais vous incite à créer un environnement propice pour que le client achète, en l'aidant à trouver des solutions à ses préoccupations ou ses désirs. Le client adore acheter, mais déteste se faire vendre.

Notre but consiste à inspirer les gens à passer à l'action : ce n'est pas ce que nos participants ont appris qui leur apporte le succès, mais ce qu'ils font avec ce qu'ils ont appris. Donc, utiliser les compétences du personnel en place et maximiser tout son potentiel permet de dépasser les objectifs de l'entreprise. C'est en communiquant et en transférant des attitudes et des messages positifs de la direction qu'on obtient un engagement et une responsabilisation de l'équipe dans l'organisation. L'entreprise progresse continuellement et ses résultats le reflètent. Nous vous invitons à communiquer avec nous pour obtenir davantage d'informations au sujet de nos formations.

Voici quelques thèmes que nous offrons et qui ont obtenu un impact percutant et positif auprès de nos clients :

- Devenez maître vendeur
- Développez votre modèle de vente gagnant
- Faites vivre une expérience « wow » à vos clients
- Développer des réflexes pour attirer et accroître la clientèle
- Pour un accroissement des revenus et de la clientèle

Consultez notre programme de formation « Donnez de la puissance à vos ventes »

JPL COMMUNICATIONS

COACHING DE GESTION

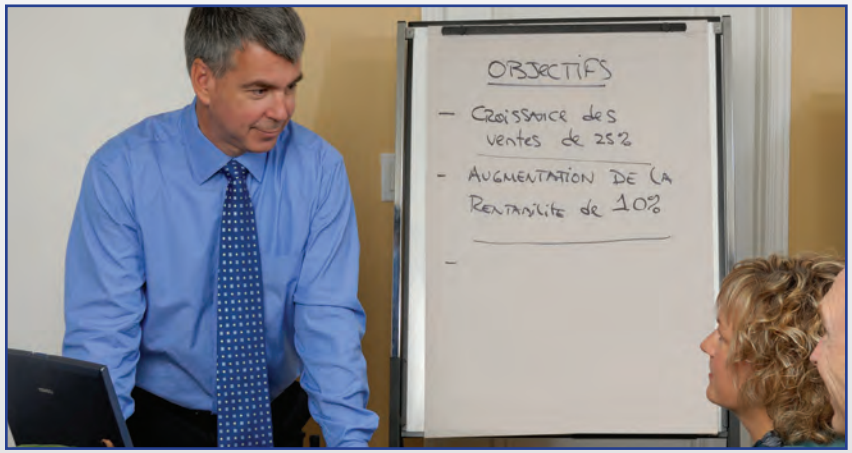
VOULEZ-VOUS ATTEINDRE VOS OBJECTIFS PLUS RAPIDEMENT ET PLUS EFFICACEMENT?

Vous êtes chef d'entreprise, cadre ou gestionnaire et vous avez d'importants défis à relever. Vous vous demandez :

- Comment puis-je retrouver un équilibre entre ma vie personnelle et professionnelle ?
- Comment puis-je vivre plus de satisfaction dans mon travail ?
- Je manque toujours de temps, où puis-je en récupérer ?

Êtes-vous confronté à l'un des questionnements suivants ?

- Est-ce que ma vision est claire et est-elle suffisamment connue de tout mon personnel ? Comment mieux la communiquer ?
- Comment faire pour développer un leadership efficace à tout coup ?
- Où puis-je trouver un espace de réflexion me permettant de prendre le recul nécessaire pour imaginer des solutions novatrices ?
- Mes ventes vont bien, mais j'aimerais les élever à un niveau supérieur. Comment puis-je m'y prendre ?
- Pourquoi ai-je de la difficulté à gérer mon temps et mes activités? Je ne me sens pas capable de prendre le contrôle. Comment accroître mon efficacité au travail ?
- Je semble avoir de bons employés, mais ils ne sont pas proactifs dans leurs dossiers. De quelle façon puis-je améliorer ma façon de gérer mon équipe ?
- Nos objectifs de vente sont réalistes, mais la profitabilité est stable ou en diminution. Comment puis-je assurer la survie de mon entreprise et augmenter sa valeur ?
- Nous réalisons que nos clients ne connaissent pas tous nos produits et services. Comment nous y prendre afin de bien les informer et qu'ils ne sentent pas de pression de vente ?



Vous voulez éclaircir ces questions ou d'autres semblables ? Entreprenez une démarche de coaching !

Le coaching d'affaires et de gestion est un accompagnement sur mesure à l'intérieur duquel les individus s'engagent à exceller pour mieux se différencier et cherchent à améliorer leur savoir-faire ainsi que leur savoir-être, à l'intérieur de leur rôle dans l'entreprise. Il permet le développement de stratégies d'actions plus efficaces pour améliorer le bien-être de chaque individu faisant partie de l'entreprise.

Nous aidons les entreprises à trouver les meilleures solutions à leurs préoccupations organisationnelles ou stratégiques. Nous travaillerons avec vous pour développer une approche de gestion qui est basée sur les principes suivants : vous faire connaître, vous faire aimer et inspirer confiance à travers votre expertise, tout en aidant vos propres clients et prospects à obtenir ce qu'ils désirent et, enfin, permettre à votre équipe de progresser pour réaliser les objectifs de l'entreprise.

JPL COMMUNICATIONS

JEAN-PIERRE LAUZIER

CONFÉRENCIER, FORMATEUR ET COACH D'AFFAIRES

Jean-Pierre Lauzier est un conférencier international, un formateur et président de JPL Communications. C'est un homme de passion. Il est reconnu pour son dynamisme, son sens de la motivation et son approche pratique qui permet de ne jamais se laisser abattre par les échecs, mais plutôt d'utiliser ces revers pour les transformer en réussites.

Il est auteur du livre Le Cœur aux ventes, un outil indispensable pour se démarquer dans la nouvelle dynamique de marché. Il a conçu divers cours pour l'industrie du logiciel, l'industrie des services financiers, l'industrie manufacturière et les commerces de détail. Il a également mis sur pied les programmes « Maître vendeur » et « Développez un modèle de vente gagnant », un programme pour les entrepreneurs de PME de plus de cinq employés et un autre pour l'industrie des T.I. Il rédige des articles pour des revues et des magazines spécialisés ainsi que plusieurs publications émises par différentes associations.

Jean-Pierre possède plus de 28 ans d'expérience professionnelle dans la vente, le marketing et la gestion, il a œuvré autant dans des PME que dans de grandes entreprises. Il détient un baccalauréat en administration des affaires avec une spécialité en marketing et finance et il a suivi plusieurs formations en vente telles que : Signature Selling Management, Consultative Selling, ERP Consulting Approach, Face to Face Selling, Professionnal Selling Skills, Strategic Selling, Quality Leadership. Depuis 2002, il a donné plus de 800 conférences et séminaires en Amérique du Nord et en Europe.

NATHALIE LAFOREST

COACH D'AFFAIRES

Nathalie Laforest est une personne extrêmement passionnée, généreuse de son temps, dynamique, très attentive et à l'écoute autant de ses clients, de ses collaborateurs que de ses partenaires. En tant qu'entrepreneure, elle connaît bien les défis auxquels font face les entrepreneurs et les travailleurs autonomes. Elle offre un encadrement qui permet de demeurer centré sur l'objectif à atteindre et de réussir. Elle est un mentor et un coach disponible : elle agit avec un très grand professionnalisme. Les entrepreneurs aiment faire affaire avec elle, car son approche pratico-pratique produit des résultats tangibles.

Nathalie compte plus de 20 ans d'expérience dans la vente, le marketing, la communication ainsi que dans l'organisation et la gestion d'activités, dont 15 années d'expérience dans la mise en marché chez IBM Canada. Elle détient un baccalauréat en administration des affaires avec une spécialisation en marketing et ressources humaines. Elle a suivi plusieurs formations en vente et marketing, dont certaines en tant que mentor avec La Fondation de l'entrepreneurship.

Elle s'implique beaucoup auprès de sa communauté et des enfants. Elle a fréquemment été appelée à organiser des événements sociaux d'envergure, dont : mission à l'étranger en Chine, soirée hommage, encan-bénéfice, déjeuner-conférence Rêve ta vie, pédalothon pour amasser des fonds pour l'organisme La Traversée. Son altruisme l'a amenée à s'engager dans de nombreux clubs sociaux et plusieurs associations, entre autres en tant que directrice et gérante d'équipes de hockey et de football et en tant que présidente du réseau des Professionn'Elles de la Chambre de commerce de la Rive-Sud. Elle siège actuellement sur le C.A. du Carrefour jeunesse-emploi de La Prairie.

JPL COMMUNICATIONS

OUTILS - Comment mieux performer ?

CHRONIQUE MENSUELLE

ABONNEZ-VOUS et recevez notre chronique mensuelle gratuitement par courriel

Cette chronique contient des stratégies, des conseils judicieux et des outils faciles à appliquer au quotidien, concernant le **marketing**, la **vente**, la **motivation**, le **leadership** et le **développement personnel et professionnel**.

LIVRE

LE CŒUR AUX VENTES

Le cœur aux ventes offre une nouvelle façon de penser et de procéder pour vendre non seulement vos produits et services, mais également vos idées.

Mais avant tout, Le Cœur aux ventes veut vous inciter à **PASSER À L'ACTION** ! Car n'est-ce pas ce qui démarque vraiment les gagnants des autres?

Disponible en librairie et sur notre site Internet **www.jeanpierrelauzier.com**

« Je recommande fortement le programme de Jean-Pierre Lauzier, car il s'agit d'une excellente opportunité pour réviser vos méthodes internes de fonctionnement. Son approche qui, en moins de 6 mois, nous a permis de modifier nos méthodes de prospection, de vente et de gestion de notre clientèle, s'est traduite par de nouvelles ventes profitables et des gains de productivité en établissant des attentes réalistes axées vers des résultats d'affaires mutuellement bénéfiques pour nous et notre clientèle. »

CYFRAME

« Tous sont repartis stimulés, avec en tête des actions concrètes à mettre en place pour faire leur marque. Nul doute que Jean-Pierre sait, avec talent, dynamisme et humour, faire passer son message comme nul autre. Merci ! »

TOURISME LE SUROÎT

TEST DE PERSONNALITÉ

Cet outil vous permet de connaitre les grandes caractéristiques des dimensions de la personnalité d'un individu, à partir de ses réponses à un questionnaire en ligne. Selon vos besoins, le profil de personnalité ainsi établi peut être appliqué à la vente, à la gestion ou encore comparé au profil du « candidat idéal » pour un type de poste donné (norme). Plusieurs types de rapports sont ainsi accessibles.

De plus, ce test vous aidera dans l'établissement d'un programme de développement de la relève, la formation, la mobilisation d'équipes et le coaching.

JPL COMMUNICATIONS

ALLIANCES STRATÉGIQUES

Voici quelques collaborateurs à la publication de nos articles sur la vente,
la mise en marché, le leadership, la croissance personnelle et le service à la clientèle.

REVUE DE PRESSE

Les médias font souvent appel à Jean-Pierre Lauzier pour commenter l'actualité. On le retrouve dans les journaux, dans les magazines, à la télévision et à la radio. Nous vous invitons à lire quelques articles sur notre site Internet, dans la section revue de presse.

www.jeanpierrelauzier.com/revue_de_presse.html

Pour en savoir plus sur nos différents services et sur nos formations. Consultez notre site internet au **www.jeanpierrelauzier.com**

CALENDRIER DES FORMATIONS
Consultez notre site Web, section Événement, pour le calendrier des formations au **www.jeanpierrelauzier.com** ou contactez-nous.

Inscrivez-vous et recevez notre **CHRONIQUE MENSUELLE GRATUITEMENT PAR COURRIEL.** Elle contient des stratégies, des conseils judicieux et des outils sur le marketing, la vente, la motivation et le leadership, outils faciles à appliquer au quotidien.

« 2009 - La conférence que vous avez prononcée devant le réseau de Groupe Ultima a remporté un vif succès… Vos propos, particulièrement stimulants et non dénués d'humour, contribueront à alimenter notre réflexion sur l'accroissement des revenus et de la clientèle. Ce sont des témoignages de cette nature qui enrichissent véritablement notre pratique et nous permettent de nous ressourcer.

2010 - Ce fut, encore une fois, une réussite complète. Tous les participants ont grandement apprécié la performance de Jean-Pierre et le sujet traité. Les employés sont ressortis très motivés et heureux d'avoir participé à cette activité. De mon côté, j'ai grandement apprécié la collaboration de Jean-Pierre et de Nathalie. »

GROUPE ULTIMA

Nos formations se donnent autant en français qu'en anglais et nous sommes un organisme formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail, la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages. Les formations et le coaching peuvent faire l'objet d'une subvention d'Emploi-Québec, consultez votre centre local d'emploi.

CHAMBRE DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

SUIVEZ L'ÉQUIPE DE JPL COMMUNICATIONS

Joignez-vous à Nathalie Laforest et Jean-Pierre Lauzier sur LinkedIn

Suivez les nouvelles de JPL Communications sur Twitter (JPL Comm)

Joignez le groupe JPL Communications sur Facebook

450 444-3879
info@jeanpierrelauzier.com
www.jeanpierrelauzier.com

BONIFIEZ VOTRE BAGAGE DE CONNAISSANCES

PERFORMANCE CLIENTS RÉSULTATS LEADERSHIP
ENTREPRENEURS VALORISATION EFFICACITÉ CROISSANCE
CONCRÉTISATION COACHING CONFÉRENCES PROFIT
SOUTIEN STRATÉGIE EXPERTS CLIENTÈLE
PERFORMANCE ENTREPRENEURS
LEADERSHIP CROISSANCE EFFICACITÉ EXPANSION
CONCRÉTISATION CONFÉRENCES PROFIT
SOUTIEN STRATÉGIE EXPERTS CLIENTÈLE
PERFORMANCE ENTREPRENEURS
ENTREPRENEURS COMMUNICATIONS EXPANSION SOUTIEN
CONCRÉTISATION COACHING CONFÉRENCES PROFIT
SOUTIEN STRATÉGIE FORMATIONS EXPERTISE CLIENTÈLE

JPL Communications inc.
CONFÉRENCE • CONSULTATION • FORMATION

450 444-3879 • info@jeanpierrelauzier.com • www.jeanpierrelauzier.com