

Investissez dans votre actif  
le plus précieux.  
Investissez dans vous-même.



Canadian Professional  
Sales Association

L'association canadienne  
des professionnels  
de la vente

*Since/Depuis 1874*

Associez-vous à l'Association canadienne des professionnels  
de la vente pour vendre plus et mieux.

[acpv.com/training](http://acpv.com/training)  
[SalesSuccess@cpsa.com](mailto:SalesSuccess@cpsa.com)



## Centre de formation dans la vente

- Plus de 12 000 personnes formées
- 95 % ont augmenté leurs ventes
- 98 % le recommandent
- 0 % ont risqué un investissement

## Pourquoi choisir l'Association canadienne des professionnels de la vente?

- Nous sommes le chef de file du soutien et de la formation des professionnels de la vente depuis 1874
- Nous offrons une solution de formation totale pour tous les niveaux et rôles dans la vente
- Tous les programmes de formation sont dispensés avec compétence par des instructeurs expérimentés
- Nous sommes une association à but non lucratif qui comprend près de 30 000 professionnels de la vente et du marketing partout au Canada
- Nous sommes la seule organisation en Amérique du Nord à offrir le titre de Professionnel de la vente agréé (CSP)
- Vous êtes entièrement protégé grâce à notre garantie de remboursement 100 %



## Comment pouvons-nous faire la différence?

« Le cours (La vente professionnelle) est excellent. J'ai appris tellement de choses. Je fais mes premiers pas dans le domaine des ventes et je me sentais un peu désorienté avant de suivre ce cours. Les choses ont définitivement changé. Je suis enthousiaste à l'idée de foncer, de rencontrer de nouveaux clients et de mettre en pratique les connaissances que j'ai acquises! »

K. Webb, Teknion Furniture Systems 2010

« Le cours (Gestion stratégique des comptes) est un bon investissement en temps et en argent. Il m'a offert de nouvelles idées et solutions que je peux utiliser pour la gestion des comptes. Ce cours vous montre à vendre des solutions, et non seulement des produits. »

A. Wick, Directeur de la distribution à l'échelle nationale, FLIR Systems (2010)

« Le cours (Stratégies de négociation efficaces) est extraordinaire. Il a changé ma façon de négocier. Je savais que j'obtiendrais du succès dès que j'ai complété le programme. Je le recommande fortement. »

R. Williams, Représentant, Welch Allyn Canada (2010)



Nous vous souhaitons bon succès dans la réalisation de vos objectifs de vente et de carrière.

*A Babej*

Anne Babej, Chef de la direction

## LISTE DE CLIENTS

ADP  
Ajilon  
Atlantic Packaging  
Bell Aliant  
Brandt Agricultural Products  
Canadian Communication Products  
Canlan Ice Sports  
Canoe.ca  
Canpar Transport  
CEM Specialties  
Cogeco Cable  
CTI Working Environments  
DAMAC Properties  
Enmax Energy Corp.  
Gordon Food Services  
Hobart Food Equipment Group  
Jim Peplinski's Leasemaster  
KCI Medical  
LGM  
Maxxam Analytics  
Maxim Truck & Trailer  
NGK Spark Plugs  
Northwestel  
Phoenix Contact  
Rittal Systems  
Robert Bosch  
Schwarzkopf Professional  
Solideal  
Terasen Gas  
The News Group  
Timex  
TOA Canada  
Tortys  
Yellow Pages

## Centre de formation dans la vente

- Recrutement et évaluation
- Formation et encadrement
- Certification
- Perfectionnement

### ÉTAPE 1: Recrutement et évaluation

Réunir les personnes qui conviennent au sein de votre équipe de vente est le premier pas vers la réussite. De notre tableau d'affichage des offres d'emploi en ligne à nos évaluations, nous avons les outils pour vous aider à recruter les meilleurs candidats et à déterminer leurs besoins individuels en matière de perfectionnement.

#### Évaluation du profil de vente

Évaluez les qualités liées à l'emploi et 7 comportements clés qui assurent la réussite du représentant. **p.6**

#### Indicateur de rendement 2.0

Évaluez le niveau de motivation et le comportement d'un individu sur le plan de la productivité pour déterminer plus précisément de quelle façon favoriser le rendement. **p.6**

#### Diagnostic de compétences

Évaluez vos compétences en leadership en regroupant les perceptions provenant de rapports directs, de vos pairs, de vos superviseurs et de vous-mêmes pour déterminer vos besoins en matière de perfectionnement. **p.6**



### ÉTAPE 2: Formation et encadrement

L'atteinte des objectifs commence avec une équipe solide. Combinez le potentiel de votre équipe à nos programmes de formation et assurez-vous qu'elle dispose des connaissances et des compétences dont elle a besoin. Pour compléter le processus, notre programme d'encadrement vous assure que votre équipe utilise efficacement les connaissances qu'elle a acquises.

#### Former

- Vente professionnelle **p.8**
- Gestion stratégique des comptes **p.10**
- Gestion professionnelle des ventes **p.12**
- Encadrement pour réussir dans la vente **p.13**
- Stratégies de négociation efficaces **p.11**
- Communiquer pour influencer les décisions d'achat **p.14**

#### Encadrer

- Méthode avancée d'encadrement dans le domaine de la vente – Notre programme de formation de 12 semaines **p.15**



### ÉTAPE 3: Certification

Notre mission est de vous mettre en valeur et d'améliorer votre crédibilité comme professionnel de la vente par le biais de normes professionnelles et de l'agrément. Nous sommes la seule organisation au Canada à offrir le titre de Professionnel de la vente agréé (CSP).

Obtenez l'avantage sur vos concurrents – devenez un Professionnel de la vente agréé. **p.16**



### ÉTAPE 4: Perfectionnement

Notre mission est de vous mettre en valeur et d'améliorer votre crédibilité comme professionnel de la vente par le biais de normes professionnelles et de l'agrément. Nous sommes la seule organisation au Canada à offrir le titre de Professionnel de la vente agréé (CSP).

#### Formation Additionnelle

- Formation en ligne à faible coût
- Événements
  - L'art de la production
  - Programme de gestion des ventes à l'intention des cadres **p.17**

#### Ressources

- Articles
- Résumés de livres
- Manuel de la gestion des ventes au Canada
- Études de cas
- Balados
- Vidéothèque
- Demandez à un spécialiste de la vente
- salesjobsCanada.com
- Registre de conférenciers et conférencières **p.18**



## Rendement et résultats de vente



## ÉTAPE 1: Recrutement et évaluation

### Recrutement

[SalesJobsCanada.com](http://SalesJobsCanada.com)

Le secteur de la vente se classe au deuxième rang des domaines dans lesquels il est le plus difficile de recruter des candidats\*. Réduisez le temps et les coûts que vous consacrez au recrutement en ciblant exclusivement des candidats issus de l'industrie.

### Employeurs

- Affichez et modifiez vos offres d'emploi pendant 60 jours.
- Accélérez le processus d'embauche en répartissant les candidats dans des listes «A» et «B».
- Recherchez des candidats qui ont complété une formation dans le domaine de la vente et détiennent le titre de professionnel de la vente agréé (CSP).

### Chercheurs d'emploi

- Créez jusqu'à trois profils distincts GRATUITEMENT.
- Contrôlez entièrement les

paramètres de confidentialité de votre CV.

- Recevez des offres d'emploi par courriel.

### Évaluation

Les services d'évaluation en ligne vous aident à cibler, sélectionner, encadrer, former et retenir le personnel de gestion et de vente.

### Évaluation des ventes

Cet outil mesure trois qualités recherchées chez un professionnel et sept aspects clés de façon à cibler de manière précise les principaux atouts des meilleurs vendeurs. D'autres rapports vous donnent des indices sur le comportement et la motivation des individus en vue de vous aider à mieux gérer votre équipe.

### Indicateur de rendement 2.0

L'indicateur de rendement évalue le niveau de motivation et le comportement d'un individu en fonction de compétences liées à l'emploi, comme la productivité, la qualité du travail, le sens de l'initiative et la capacité de travailler en équipe. En mesurant ces facteurs, les gestionnaires comprennent mieux comment encadrer, motiver et stimuler les employés pour améliorer leur rendement.

De plus, les résultats individuels peuvent être intégrés à un rapport global pour déterminer les nouvelles équipes, réduire les conflits et améliorer la communication au sein de l'équipe.

### Diagnostic de compétences

Le diagnostic de compétences évalue le rendement du cadre en fonction de huit compétences clés. L'évaluation se fonde sur la rétroaction de son entourage, c.à.d. ses collègues, ses superviseurs et même ses clients. Les résultats aident les gestionnaires et les organisations à cibler et à prioriser les occasions de perfectionnement.

**Collaborez avec nous pour optimiser le rendement individuel et collectif dans le domaine de la vente**  
[cpsa.com/src/assessments](http://cpsa.com/src/assessments)

\* Sondage Manpower sur la pénurie de main-d'œuvre, 2010



## ÉTAPE 2: Formation et encadrement

Nous proposons une formation reconnue dans l'industrie qui aborde tous les sujets essentiels pour réussir dans la vente ainsi qu'un programme d'encadrement qui intègre les notions aux activités quotidiennes de votre équipe.

- Vente professionnelle (en classe et en ligne)
- Gestion des comptes
- Négociation
- Encadrement en vente
- Gestion des ventes
- Communication

**Pour en savoir plus concernant nos formations sur mesure à l'interne, communiquez avec nous.**

### Cours :



**La vente professionnelle p.8**  
**Êtes-vous un preneur de commande ou un conseiller fiable?**



**La vente professionnelle en ligne et en direct p.9**  
**L'ACPV fait venir la salle de classe à vous! Notre programme de vente professionnelle est maintenant disponible en ligne et en direct pour vous permettre d'obtenir la meilleure formation qui soit.**



**La gestion stratégique des comptes p.10**  
**Optimisez votre pénétration du marché et la rentabilité de vos comptes clés**



**Stratégies de négociation efficaces p.11**  
**Maîtrisez le processus de négociation pour optimiser vos résultats**



**La gestion professionnelle des ventes p.12**  
**Gérez votre équipe de vente de manière à améliorer le rendement et la rentabilité**



**L'encadrement pour réussir dans la vente p.13**  
**Perfectionnez votre personnel de vente afin de stimuler les ventes et d'ajouter de la valeur à vos clients**



**Communiquer pour influencer les décisions d'achat p.14**  
**Adaptez votre style de vente afin de maximiser vos résultats**



**Méthode avancée d'encadrement dans le domaine de la vente p.15**  
**Passez à l'échelon supérieur et faites progresser votre carrière dans le domaine de la vente.**

# La vente professionnelle

Devenez le partenaire commercial indispensable de vos clients

Êtes-vous un preneur de commande ou un conseiller fiable?

Le programme La vente professionnelle, développé en association avec Ressources humaines et Développement des compétences Canada, repose sur des recherches validées. Vous apprendrez à utiliser les techniques de vente consultative et les mettrez en pratique dans des jeux de rôle, exercices en groupe et études de cas. Vous apprendrez une méthode progressive pour acquérir des clients et les conserver.

## Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels de la vente dans toutes les industries qui ont au moins 2 années d'expérience dans la vente
- Les professionnels qui veulent acquérir le titre de Professionnel de la vente agréé (CSP)
- Les directeurs des ventes qui veulent établir une norme de référence pour leur équipe de vente

## Avantages

- Maximisez vos résultats de vente en appliquant la méthode de vente consultative
- Appliquez des stratégies pour bien gérer votre temps et fixer vos objectifs
- Identifiez des clients potentiels pour votre entonnoir de prospection à l'aide de Ventes 2.0
- Appliquez les éléments d'un premier appel efficace, planifiez une première visite fructueuse, et obtenez un engagement pour aller de l'avant

## Contenu

- Mieux vous connaître et comprendre les autres : traits de personnalité pour réussir dans la vente
- Créer votre stratégie de vente : planification du territoire, gestion des comptes, expansion des affaires
- La vente consultative : démarches de prospection efficaces
- Obtenir le contrat de vente : communication, présentation, et négociation

## CALENDRIER 2011

<b>Calgary</b>	12-14 avr.	
<b>Edmonton</b>	4-6 oct.	
<b>London</b>	4-6 oct.	
<b>Montréal</b>	12-14 avr. (français)	• 16-18 nov. (français)
<b>Ottawa</b>	1-3 nov.	
<b>Toronto</b>	1-3 fév.	• 1-3 mar. 12-14 avr. • 7-9 juin 12-14 juil. • 20-22 sept. 25-27 oct. • 22-24 nov.
<b>Vancouver</b>	5-7 apr.	• 29 nov. - 1 déc.
<b>Winnipeg</b>	25-27 oct.	

**Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!**

**Inscrivez-vous pour devenir un partenaire commercial plutôt qu'un preneur de commandes.**

COMMANDITÉ PAR

**AVIS**

# La vente professionnelle en ligne et en direct

L'ACPV fait venir la salle de classe à vous! Notre programme de vente professionnelle est maintenant disponible en ligne et en direct pour vous permettre d'obtenir la meilleure formation qui soit.

## Vous ne pouvez pas assister à nos cours en classe?

### La formation en ligne s'adresse à vous :

- Professionnels de la vente qui ne peuvent pas se permettre de s'absenter du bureau.
- Professionnels de la vente qui n'habitent pas dans l'une des villes où les cours en classe sont offerts.
- Candidats au titre de professionnel de la vente agréé (CSP).

### Avantages

- Accédez en ligne à la meilleure formation en vente professionnelle qui soit
- Évitez de vous absenter du bureau et de manquer des ventes.
- Mettez en œuvre les techniques nouvellement acquises entre chaque séance et recevez les commentaires de vos pairs et de vos instructeurs
- Profitez de la même ambiance que dans une salle de classe
- Vivez une expérience d'apprentissage interactive comprenant des discussions de groupe, des sondages ainsi que la prise de notes en temps réel
- Qualifiez-vous pour l'accréditation CSP

## Format de cours

- Le cours de vente professionnelle se déroule sur quatre semaines
- Il comprend une séance de deux heures par semaine
- Tous les participants suivent le cours par caméra Web
- Le cours propose des sondages en direct et des jeux
- L'instructeur répond à vos questions en tout temps pendant les quatre semaines

## CALENDRIER 2011

**Janvier** 10, 17, 24, 31 (de 11 h 30 à 13 h 30 - HE)  
**Septembre** 6, 12, 19, 26 (de 11 h 30 à 13 h 30 - HE)

**Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!**

**Inscrivez-vous dès maintenant et obtenez la formation en vente professionnelle dont vous avez besoin sans rater aucune occasion de vente.**

COMMANDITÉ PAR

**AVIS**

## La gestion stratégique des comptes

Optimisez votre pénétration du marché et la rentabilité de vos comptes clés

### Êtes-vous un fournisseur ou un partenaire stratégique?

Le programme La gestion stratégique des comptes de l'ACPV examine les éléments stratégiques et tactiques impliqués dans la vente aux comptes clés. Il est conçu pour vous aider à établir un partenariat holistique à valeur ajoutée avec vos gros clients, à optimiser votre pénétration de ces comptes, et à maximiser le revenu et le profit qu'ils génèrent pour vous et pour votre compagnie.

#### Qui devrait suivre ce cours

- Représentants de comptes clés
- Représentants qui se spécialisent dans les comptes de vente inter-entreprises et qui ont moins de 20 clients
- Professionnels qui souhaitent obtenir le titre de Professionnel de la vente agréé

#### Avantages

- Effectuer une enquête consultative afin de dévoiler des renseignements clés sur l'entreprise pour créer un partenariat synergique
- Maximiser le rendement du temps investi dans chacun de vos comptes clés
- Employer une méthode progressive pour devenir le partenaire stratégique de votre client
- Cibler sélectivement les comptes clés à aborder afin de réaliser de nouvelles affaires

#### Contenu

- Composantes de base pour réussir la vente aux comptes clés
- Planification stratégique du territoire : établissement d'objectifs et prévisions
- Processus stratégique de vente aux comptes clés : renseignements, croissance et mise en œuvre
- Gestion stratégique des comptes : conseils et solutions d'affaires

#### CALENDRIER 2011

<b>Calgary</b>	18-19 mai	
<b>Montréal</b>	11-12 mai	• 30 nov. -1 <sup>er</sup> déc. (en français)
<b>Toronto</b>	23-24 fév.	• 4-5 mai
	28-29 sept.	• 30 nov. -1 <sup>er</sup> déc.
<b>Vancouver</b>	11-12 mai	

**Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!**

**Inscrivez-vous pour façonner les affaires de vos clients et devenir leur partenaire stratégique**

COMMANDITÉ PAR



## Stratégies de négociation efficaces

Maîtrisez le processus de négociation pour optimiser vos résultats

**92 % trouvent la négociation difficile; 10 % ne négocient pas du tout.**

### Voulez-vous maîtriser le processus de négociation?

Le programme Stratégies de négociation efficaces de l'ACPV vous apporte les clés pour bien négocier. Apprenez de nouvelles façons de manœuvrer dans le cadre d'une négociation, à partir de la planification jusqu'à l'engagement. Grâce à des jeux de rôle, vous acquerrez une plus grande confiance dans la négociation. Nous vous encourageons à apporter un exemple de situation de négociation récente ou future avec un client difficile.

#### Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels qui prennent part à des négociations de vente (acheteurs et vendeurs)

#### Avantages

- Conduire une négociation en toute confiance à l'aide d'un processus en 8 étapes
- Découvrir les intérêts véritables – autres que le prix – de vos clients afin de produire des résultats positifs
- Appliquer efficacement les concessions dans une séance de négociation
- Apprendre quand et comment clore la négociation et obtenir un accord signé

#### Contenu

- Vos questions et difficultés actuelles dans le domaine de la négociation
- Principes d'une négociation efficace compatibles avec la vente consultative
- Stratégie de négociation qui influence : processus en 8 étapes
- L'interaction dans la négociation : conseils et jeu de rôle

#### CALENDRIER 2011

<b>Calgary</b>	19-20 oct.
<b>Montréal</b>	26-27 oct. (en français)
<b>Toronto</b>	6-7 avr. • 5-6 oct.
<b>Vancouver</b>	16-17 nov.

**Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!**

**Inscrivez-vous afin d'acquérir la confiance nécessaire pour mener à bien des négociations difficiles.**

COMMANDITÉ PAR



## La gestion professionnelle des ventes

Gérez votre équipe de vente de manière à améliorer le rendement et la rentabilité

### Vos employés préfèrent-ils vous avoir ou avoir votre chèque de paye?

Le programme La gestion professionnelle des ventes de l'ACPV examine votre rôle comme directeur des ventes, vos compétences particulières et les concepts qui amélioreront votre rendement dans les 3 domaines clés de la gestion des ventes : le leadership, la gestion des talents et la gestion des affaires. Grâce à de nombreuses séances en petits groupes, à des analyses de cas et des jeux de rôle, vous apprendrez les facteurs de succès fondamentaux de la gestion des ventes.

### Qui devrait suivre ce cours

- Les directeurs et gestionnaires des ventes qui veulent accroître le rendement et la rentabilité de leur équipe
- Les directeurs des ventes qui veulent donner plus de valeur à leur équipe et à leur organisation
- Les professionnels de la vente qui viennent d'assumer un rôle de gestion ou qui songent à le faire

### Avantages

- Communiquer et interpréter efficacement la vision de l'organisation pour votre équipe de vente
- Mettre en œuvre les techniques de gestion du changement
- Stimuler votre équipe en appliquant le processus de Gestion efficace des ventes
- Produire une équipe de vente dynamique qui différenciera votre organisation

### Contenu

- Les rôles du directeur des ventes efficace : ajouter de la valeur comme stratège, gestionnaire commercial et gestionnaire de talent
- La vision dans la direction des ventes : aligner les objectifs de vente sur les objectifs et valeurs de la compagnie
- La gestion du rendement : outils, méthodes et solutions
- La gestion du talent : recrutement, embauche et rémunération

### CALENDRIER 2011

Calgary 4-6 oct.

Montréal 4-6 oct.

Toronto 22-24 mar. • 1<sup>er</sup>-3 nov.

Vancouver 25-27 oct.

**Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!**

**Inscrivez-vous afin que la réponse soit toujours vous plutôt que votre chèque de paye.**

COMMANDITÉ PAR

 **Financière Manuvie**  
| Pour votre avenir™

## L'encadrement pour réussir dans la vente

Perfectionnez votre personnel de vente afin de stimuler les ventes et d'ajouter de la valeur à vos clients

### Savez-vous quand encadrer et quand gérer?

Le programme L'encadrement pour réussir dans la vente de l'ACPV vous dote des compétences d'encadrement essentielles pour améliorer la productivité et le rendement de votre personnel de vente. Ce cours est conçu pour vous aider à offrir plus de valeur à votre équipe de vente et à votre organisation.

### Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels qui souhaitent améliorer ou mettre en pratique leurs aptitudes à l'encadrement pour accroître le rendement de leur équipe
- Les directeurs des ventes qui ont de la difficulté à aider leurs employés dont le rendement est insuffisant

### Avantages

- Développer les aptitudes analytiques nécessaires pour mettre au jour les besoins et possibilités de votre équipe de vente
- Maximiser votre « rendement du temps investi dans l'encadrement » et décider dans qui l'investir
- Évaluer votre équipe de vente à l'aide de la matrice de motivation et de rendement
- Créer un plan de perfectionnement pour votre équipe de vente à l'aide du Processus de gestion du talent

### Contenu

- Encadrement coopératif : offrir trois niveaux de valeur
- Déterminer le rendement des ventes : structure pour évaluer et mesurer l'efficacité
- Planification du perfectionnement : processus de gestion du talent
- Appels d'encadrement : techniques, types et processus
- La conversation d'encadrement : encadrement fondé sur la collaboration, règlement des conflits, écoute active

### CALENDRIER 2011

Toronto 18-19 mai • 16-17 nov.

**Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!**

**Inscrivez-vous afin d'appliquer un processus d'encadrement efficace pour guider votre équipe de vente.**

COMMANDITÉ PAR



# Communiquer pour influencer les décisions d'achat

Adaptez votre style de vente afin de maximiser vos résultats

## Comment pouvez-vous vous affirmer de manière à persuader les autres?

Développez vos qualités de chef personnelles, évaluez les valeurs et styles de personnalité différents et adaptez-vous à ces derniers grâce au cours Communiquer pour influencer les décisions d'achat de l'ACPV. Ce programme interactif vous enseignera à améliorer votre style de communication afin que vous puissiez optimiser vos résultats de vente en communiquant avec le maximum de clarté.

## Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels à tous les niveaux de l'organisation qui souhaitent communiquer efficacement avec leurs clients, clients potentiels, et collègues en s'adaptant aux différentes personnalités, styles de communication et préférences personnelles

## Avantages

- Identifier et adapter votre propre style de personnalité à celui de votre acheteur pour maximiser vos résultats de vente
- Apprendre à utiliser divers styles de communication pour résoudre les problèmes
- Appliquer les techniques de communication qui habitent les autres et stimulent un rendement élevé
- Accroître votre pouvoir de persuasion au moyen de techniques efficaces capables d'influencer

## Contenu

- Éléments du leadership personnel : les valeurs qui vous motivent
- Comprendre les styles de personnalité : perception de soi, rapport, prise de décision
- Facteurs de risque et confiance dans une relation d'affaire : règles d'or
- Techniques de communication : d'un « Non » à un « Oui », le pouvoir de la persuasion
- Établissement d'objectifs : directives et aménagement du temps

## CALENDRIER 2011

Toronto 11-12 mai • 19-20 oct.

Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!

Inscrivez-vous afin d'établir le genre de rapport qui favorise la coopération et inspire la confiance.

COMMANDITÉ PAR



# Méthode avancée d'encadrement dans le domaine de la vente

Passez à l'échelon supérieur et faites progresser votre carrière dans le domaine de la vente. Nous vous offrons une plateforme avancée d'encadrement interactif de groupe qui vous permettra d'atteindre le prochain niveau en matière de vente stratégique et consultative!

## Vous savez déjà ce que vous devriez faire...

Si vous êtes comme la plupart des représentants expérimentés, vous avez déjà acquis les connaissances nécessaires pour réussir, mais il existe un écart entre ce que vous savez ce que vous devez faire. Une méthode avancée d'encadrement dans le domaine de la vente vous sera utile pour miser sur vos connaissances et atteindre de nouveaux sommets en matière de réussite.

Cet encadrement est destiné aux représentants expérimentés qui ont déjà suivi une formation dans le domaine de la vente et qui sont prêts à utiliser et à maîtriser les stratégies, les techniques et les outils dont ils disposent.

L'encadrement dans le domaine de la vente est conçu pour répondre aux attentes élevées et changeantes du marché actuel :

- Une heure par semaine sur 12 semaines par téléconférence.
- Limite de 12 professionnels de la vente par groupe.
- Séance hebdomadaire axée sur une stratégie de vente et un plan de responsabilisation différents.
- Format interactif qui vous permet d'apprendre tout en partageant des expériences réelles avec vos pairs.
- Évaluation du profil de vente pour mesurer vos compétences et les comparer à celles d'un représentant qui présente un excellent rendement.
- Encadrement individuel par téléphone avec votre instructeur.
- Conseils hebdomadaires par courriel portant sur la motivation et la responsabilisation.

Augmentez votre confiance et votre rendement dans le secteur de la vente.

- Élaborez votre vision et vos objectifs sur 3 ans, 1 an et 90 jours.
- Réalisez une analyse des ventes pour déterminer vos « clients rentables idéaux ».
- Appliquez le processus de conversation de vente en 5 étapes en fonction du cycle d'achat du client et non de votre cycle de vente!
- Maîtrisez la technique d'interrogation Circle Back<sup>MC</sup>.
- Utilisez notre processus éprouvé d'interview du client pour savoir ce que vos clients veulent vraiment.
- Augmentez vos possibilités, abordez d'autres aspects que le prix et assurez la croissance de vos activités.
- Mettez en œuvre notre stratégie éprouvée en matière de référence.

## CALENDRIER 2011

### DATES DE LANCEMENT

17 jan. • 11 avr. • 26 sept. • 14 nov.

Rabais de 200 \$ pour les membres de l'ACPV!

Une formation pouvant être adaptée entièrement à votre équipe de vente.

En 90 jours, vous enregistrez une augmentation de vos ventes qui compensera votre investissement dans ce programme. Satisfaction garantie! Réservez dès maintenant!

## ÉTAPE 3: Certification

L'image de marque exige l'uniformité à tous les points de communication. Vu les contacts personnels que les services des ventes entretiennent avec la clientèle, nulle part ailleurs dans la compagnie l'uniformité est-elle plus importante.



## Le titre de Professionnel de la vente agréé – CSP

### La Norme d'excellence reconnue dans la vente

L'Institut de vente de l'ACPV offre le titre de Professionnel de la vente agréé (CSP) – le seul titre dans la vente reconnu par le gouvernement en Amérique du Nord. Joignez d'autres compagnies qui ont fait du titre CSP une condition d'emploi obligatoire pour assurer le succès de leur personnel de vente dans la présente conjoncture économique.

#### Comment faire reconnaître le rôle important que vous jouez dans l'expansion des affaires, la production de revenu, et la satisfaction de la clientèle?

L'Institut de vente de l'ACPV s'est engagé à assurer l'excellence de la profession en préservant des normes de compétence progressives pour les professionnels de la vente.

#### CSP – Quand ces trois lettres suivent votre nom, ils transmettent un message puissant

- 86 % ont acquis un avantage concurrentiel dans le marché
- 72 % se classent dans les premiers 25 % des représentants de leurs organisations respectives
- Plus de la moitié gagnent un revenu annuel personnel supérieur à 75 000 \$ par année
- 9 professionnels de la vente agréés (CSP) sur 10 recommandent l'agrément aux autres

#### Comme CSP...

- Vous êtes identifié comme un professionnel très compétent
- Vous améliorez vos possibilités d'avancement professionnel et votre potentiel de gains
- Les clients savent que vous respectez une série de normes et adhérez à un code de déontologie rigoureux

#### Avantages pour l'organisation

- Établir une norme de référence mesurable pour votre équipe de vente
- Différencier votre équipe de vente en augmentant sa crédibilité
- Faciliter la formation continue et la promotion de carrière
- Démontrer votre engagement envers la profession

#### Obtenez l'avantage sur vos concurrents – devenez un Professionnel de la vente agréé. [cpsa.com/CSP](http://cpsa.com/CSP)

## ÉTAPE 4: Perfectionnement

Un plan de perfectionnement continu pour votre équipe est essentiel en vue d'améliorer son rendement. L'ACPV propose une gamme de formations en ligne à faible coût, des événements partenaires et des ressources pour vous aider à préserver l'efficacité de votre équipe. Pour en savoir plus sur nos produits et nos services, visitez notre site Web dès aujourd'hui [www.cpsa.com](http://www.cpsa.com)



## Formation additionnelle

#### Formation en ligne

##### Séminaires Web interactifs

Choisissez parmi les 750 séminaires Web couvrant une foule de sujets, qu'il s'agisse par exemple des médias sociaux ou de la conclusion d'une vente. Profitez d'une réduction de 20 \$ en utilisant le code promotionnel. Code promotionnel : 496b3e79

COMMANDITÉ PAR



##### WorkingSm@rt avec Outlook

Gagnez jusqu'à 65 minutes de productivité par jour en apprenant à faire correspondre les processus de productivité aux fonctionnalités dans Outlook.

##### Séminaires Web UPFRONT: La persuasion par la présentation

Une série de quatre séminaires Web qui vous aide à faire des présentations plus efficaces.

#### Programme de vente professionnelle autonome

Apprenez par vous-même, mettez à jour vos compétences ou étudiez pour vos examens en vue de la certification CSP en suivant l'un de nos 8 cours en ligne (disponibles en français et en anglais).

#### Événements partenaires d'envergure mondiale

##### L'art du marketing et l'art de la gestion

L'art de la production réunit les grands esprits à l'occasion de conférences d'une journée qui inspirent et motivent. Les conférenciers invités jusqu'à maintenant comprennent notamment Seth Godin, Jeffrey Gitomer et Malcolm Gladwell.

#### Programme de gestion des ventes à l'intention des cadres de l'Université York

Assurez-vous de pouvoir compter sur une équipe exceptionnelle. La Schulich School of Business de l'Université York propose ce programme de 5 jours assorti d'un rabais de 500 \$ pour les membres de l'ACPV.

Visitez [cpsa.com/SalesTraining](http://cpsa.com/SalesTraining) pour en savoir plus sur nos formations en ligne et nos événements partenaires.

## ÉTAPE 4: Perfectionnement

Gagnez du temps, économisez et ménagez votre énergie grâce au Centre de ressources sur les ventes de l'ACPV – la source d'information canadienne par excellence sur la vente et la gestion des ventes.

## Ressources

### Centre de connaissances

Accédez à des articles, résumés de livres, présentations audio/vidéo, sondages, recherches ainsi qu'aux meilleures pratiques touchant :

- La gestion d'un réseau et d'une agence commerciale
- Les stratégies de vente consultative
- Les techniques de leadership dans la vente
- Le processus de vente et la technologie

### Demandez à un spécialiste de la vente

Trouvez la réponse à vos questions particulières sur la vente ou demandez l'aide d'un expert dans la vente.

### Vidéothèque en ligne

Accédez à des milliers de vidéo sur la vente, la gestion et la motivation offrant des conseils de grands experts.

### Outils de recrutement, de perfectionnement et de maintien du personnel

salesjobsCanada.com est le tableau d'affichage d'emplois spécialisés dans la vente n° 1 du Canada.

### Employeurs

- Affichez et modifiez les emplois pendant 60 jours
- Filtrez les candidats et répartissez-les dans des listes « A » et « B »
- Effectuez des recherches exhaustives

### Chercheurs d'emploi

- Inscrivez trois profils uniques
- Téléchargez des CV en format Word, pdf ou html
- Recevez par courriel des avis d'emploi vacant en temps réel

### Services d'évaluation en ligne

Nous offrons une variété de tests d'évaluation en ligne pour vous aider à réduire vos coûts de recrutement, à améliorer vos compétences de gestionnaire, à réduire le roulement et à perturber le moins possible vos clients. Des points de référence sur mesure peuvent être créés pour vous permettre de comparer les attributs d'un candidat à ceux de vos employés qui réussissent le mieux dans la vente, le service à la clientèle et la gestion.

### Publications

- Contact est le magazine trimestriel de l'ACPV
- SalesPro Exchange est un bulletin électronique bimensuel

[cpsa.com/SRC](http://cpsa.com/SRC)

## Avantages pour les membres de l'ACPV

Réalisez toutes les économies voulues grâce à un seul programme d'avantages.

Les membres de l'ACPV peuvent économiser jusqu'à 500 \$ sur la formation dans le domaine de la vente! Vous n'êtes pas encore membre? Visitez notre site au [www.cpsa.com](http://www.cpsa.com) et devenez membre dès aujourd'hui.

L'ACPV comprend que vos dépenses sont uniques et changent constamment. Les membres de l'ACPV peuvent donc sélectionner les avantages dont ils veulent profiter à partir d'un large éventail d'économies possibles. Ainsi, il est facile de réaliser des économies chaque fois que vous avez des dépenses. Voyez comment nous pouvons répondre à vos besoins.

### Économies - Voyages

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 60 %** et bénéficiez d'autres avantages dans plus de 1 000 chaînes hôtelières d'envergure au Canada et aux États-Unis.

**ÉCONOMISEZ 25 %** aux stationnements Park'N Fly partout au Canada

**ÉCONOMISEZ 7 %** en Première classe et en classe Confort avec Via Rail

**ÉCONOMISEZ** sur les tarifs de catégorie Flexible et Liberté avec Porter Airlines

Application BTSidekick BlackBerry GRATUITE pour vous aider à trouver ce que vous cherchez à l'occasion de vos déplacements

### Économies - Assurance

**OBTENEZ LES MEILLEURS TARIFS** sur les produits d'assurance dont vous avez besoin avec la Financière Manuvie, Cornerstone Insurance (anciennement Pottruff & Smith) et La Reliable :

- Habitation
- Auto
- Affaires
- Voyage
- Santé et soins dentaires
- Vie
- Maladie grave
- Invalidité

[acpv.com/signup](http://acpv.com/signup)

### Économies - Auto

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 30 %** sur les tarifs pour la location de voitures et ne payez aucuns frais de kilométrage dans la plupart des grandes villes avec Avis, Budget, Hertz et National

**ÉCONOMISEZ** sur le carburant et le lavage de voitures avec Petro-Canada et Shell

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 50 %** sur les radios par satellite grâce à Sirius Radio

### Économies - Affaires

**ÉCONOMISEZ** sur les téléphones cellulaires et les forfaits de données avec Bell Mobilité et Rogers Sans-Fil

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 35 %** sur les appels locaux et interurbains illimités avec CellTime

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 20 %** sur certains services de FedEx et **JUSQU'À 35 %** sur certains services d'UPS

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 10 %** chez NEBS Business Products

**ÉCONOMISEZ JUSQU'À 30 %** pour l'affichage d'annonces destinées à l'industrie avec RéseauCiblé Workopolis

**ÉCONOMISEZ** sur les cyberconférences avec WebEx  
**TAUX SPÉCIAUX** pour VISA, MasterCard et Interac avec Chase Paymentech



# Voici quelques témoignages au sujet de notre programme de formation et de certification.

« **Le livre**, j'en suis sûr, **sera une source de matériel de référence** que je vais utiliser. »

B. Taylor, directeur régional des ventes, TOA Canada Corp

« Après avoir suivi La vente professionnelle, **mes ventes ont augmenté de 51 à 70 %**. »

K. Allard, représentant, Service à la clientèle, Montebello Packaging

« Non seulement ce programme a-t-il renforcé mes domaines de faiblesse dans la vente, mais il a aussi réaffirmé les bonnes habitudes que j'avais déjà. Notre groupe est resté en contact et la possibilité de communiquer avec des professionnels de la vente dans d'autres industries a été très utile. **Mon titre de CSP m'a valu la reconnaissance de mes pairs et de mes clients.** »

L. Bonn, CSP, Pow Laboratories Inc.



facebook.com/  
CanadianProfessionalSalesAssociation



twitter.com/CPSA



linkedin.com  
Canadian Professional Sales Association Group

« Le cours La vente professionnelle m'a rafraîchi et énergisé! J'ai maintenant une plus grande confiance en moi. De retour au travail, **j'ai immédiatement appliqué le « principe de réciprocité »** que j'ai appris dans le cours et **réduit efficacement la résistance au cours d'une vente**. Mon patron a été impressionné et il travaille maintenant avec l'ACPV afin d'intégrer le cours dans notre Réunion nationale des ventes. »

J. Angove, Renew Life

« L'instructeur a capté l'attention de tout le monde. **Chapeau à l'ACPV pour avoir choisi des gens aussi remarquables afin de donner le cours.** »

W. Going, directeur, Timber-Tech Floor Systems

« L'Insurance Brokers Association of Alberta s'est associée à l'ACPV afin de créer un programme pour les courtiers qui est **bien adapté à la conjoncture difficile actuelle**. Je recommande fortement ce cours à quiconque aimerait améliorer ses ventes, augmenter la rétention de l'effectif et favoriser sa croissance dans l'industrie de l'assurance. »

H. Roberts, chargé de compte, Western Financial Group

« Inscrivez à L'encadrement pour réussir dans la vente tous les gens dans lesquels vous voulez investir pour assurer l'avenir de votre compagnie. **C'est un excellent cours.** »

C. Dodman, représentant, Kal Tire

« L'acquisition du titre de CSP par l'entremise du programme de l'ACPV s'est révélée d'une valeur inestimable pour ma carrière et ma vie personnelle. J'ai appliqué les divers principes et processus de vente qui ont **augmenté considérablement ma productivité!** Je suis plus focalisé et axé sur les buts. Mon aptitude à communiquer avec mes clients et à les écouter s'est améliorée. »

L. Lang, CSP, coordonnateur, Expansion des affaires, Chambre de commerce de Brantford-Brant

« Le cours **La gestion professionnelle des ventes profite grandement aux directeurs des ventes** à tous les niveaux de leur carrière. Il est excellent! »

M. Jacques, directeur des ventes, Pages Jaunes



Canadian Professional  
Sales Association  
L'association canadienne  
des professionnels  
de la vente

Since/Depuis 1874