

Conférence/Spectacle : on nous aurait menti ?

Une approche peu habituelle sur la manière de faire du business autrement

Conférencier : Olivier Oullé

Contexte

Basée sur des approches plus humaines, adaptée au monde des affaires contemporains, cette conférence est réellement aty-pique. Sa vocation est de dynamiser les participants, renforcer leur motivation afin de re-donner un élan général pour réussir et se surpasser dans le monde, des affaires.

En transmettant des solutions concrètes pour repenser la vente, Olivier Oullé fait prendre conscience qu'il y a bien d'autres méthodes - plus authentiques, plus fidèles à qui nous sommes - que celles qui nous ont été enseignées jusqu'à présent. Ici certaines idées reçues sont mises à rude épreuve. Les vieux procédés et les comportements dépassés en affaires sont revisités pour permettre une ouverture sur de nouveaux chemins de traverse.

Il faut dire qu'Olivier n'est pas avare en personnages : on y retrouve le chef des ventes aux tendances militaires, le chercheur d'or, le vendeur dépressif, le commentateur sportif et tant d'autres qui n'ont qu'un seul but : amener les participants à réfléchir sur eux-mêmes pour repartir ultra motivés à mettre en œuvre leur propre réussite. Et ça marche.

Programme

Olivier Oullé part du principe que la réussite commerciale repose sur 3 piliers :

- créer sa propre dynamique (au lieu de se fixer des objectifs, des process, du reporting).
- donner le meilleur de soi-même (non pas en étant centré sur ses résultats) mais en travaillant sur soi, en étant ouvert à ses collaborateurs, à ses clients, à son intuition, à son intelligence émotionnelle.
- privilégier l'humain, en étant à l'écoute des autres, en privilégiant la bienveillance, le leadership inspirationnel (nouvelles attitudes, comportements, relations). Il est accompagné par un DJ qui l'appuie sur scène et qui donne une touche unique, une autre dimension à son discours si enrichissant et plein d'humour.

Conférencier

Olivier Oullé n'a jamais écrit de livre ! Il n'enseigne dans aucune université ou école de commerce prestigieuse. Et il est encore moins chroniqueur pour des radios ou chaînes de télé business. Olivier doit son succès au fait d'être un véritable homme de terrain.

Il ne confond jamais « prendre son métier au sérieux et se prendre au sérieux ». Ce qui fait tout son charme. Chaque année, il amène des centaines d'entreprises à donner le meilleur d'elles-mêmes. Il faut dire qu'Olivier est un expert en communication.

Après l'événementiel Olivier a travaillé en tant que commercial pour de grands groupes et PME mais il n'a jamais vraiment adhéré aux techniques de prospection proposées. Devenu conférencier professionnel, par passion de partager, mais aussi par militantisme, il est convaincu que les relations humaines sont la clé du succès dans les affaires, Olivier intervient aujourd'hui en France et à l'étranger dans une dizaine de pays sur 3 continents.



info pratiques

Durée : 3h

Tarif sur demande

Version anglaise disponible



Contact



caroline.delamardiere@as2trèfle.com
06 23 16 11 31
<https://as2trèfle.net>