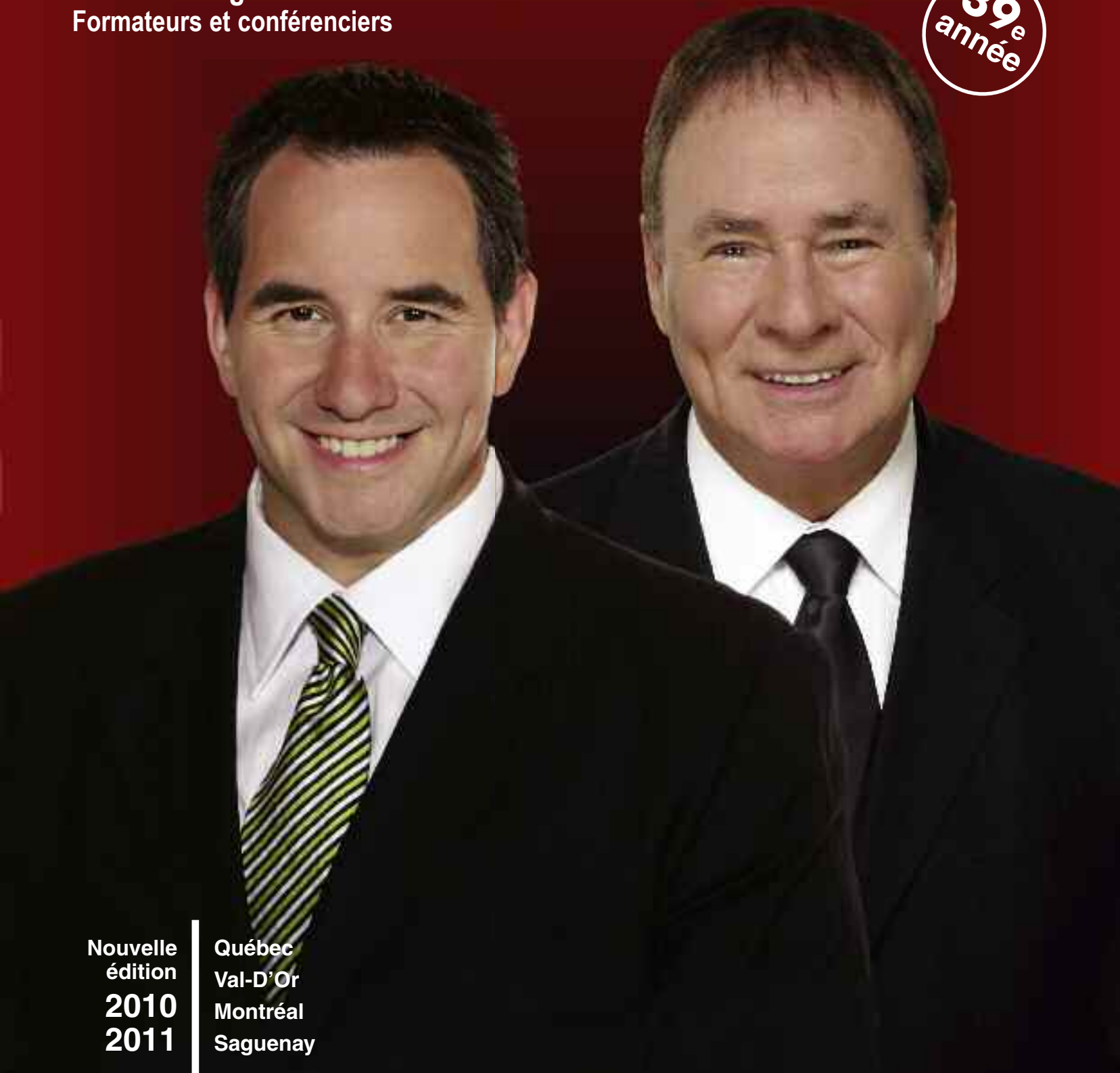


AUGMENTEZ VOS VENTES

Simon et Roger St-Hilaire
Formateurs et conférenciers

39^e
année

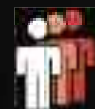


Nouvelle
édition
2010
2011

Québec
Val-D'Or
Montréal
Saguenay

FORMATEURS AGRÉÉS
À EMPLOI-QUÉBEC

PRIVATE SEMINARS
AVAILABLE IN ENGLISH



Cours de vente
Roger St-Hilaire

244 000 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!

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 l'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.

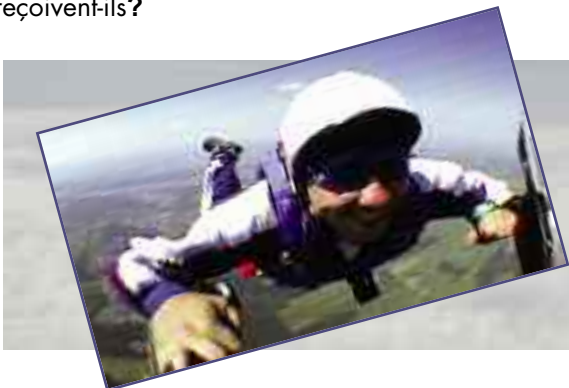
Un client pour la vie

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 ».

Retombez 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.

VENTE STRATÉGIQUE 495\$ / 2 jours

Animé par Roger St-Hilaire

2010

<input type="checkbox"/>	Montréal	16-17 août	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	23-24 août	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	16-17 sept.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	23-24 sept.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Saguenay	20-21 sept.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Val d'Or	27-28 sept.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	04-05 oct.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	18-19 oct.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	21-22 oct.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	11-12 nov.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	15-16 nov.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	06-07 déc.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	13-14 déc.	Lun. Mar.

2011

<input type="checkbox"/>	Québec	13-14 jan.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	17-18 jan.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	03-04 fév.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	10-11 fév.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	21-22 fév.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	14-15 mars	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	17-18 mars	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	11-12 avril	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	14-15 avril	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	12-13 mai	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	16-17 mai	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	13-14 juin	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	16-17 juin	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	15-16 août	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	18-19 août	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Québec	12-13 sept.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	15-16 sept.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	03-04 oct.	Lun. Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	06-07 oct.	Jeu. Ven.
<input type="checkbox"/>	Montréal	24-25 oct.	Lun. Mar.

VENTE AU DÉTAIL 250\$ / 1 jour

Animé par Simon St-Hilaire

2010

<input type="checkbox"/>	Montréal	14 sept.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	21 sept.	Mar.

2011

<input type="checkbox"/>	Québec	15 fév.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	22 fév.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	17 mai	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	24 mai	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	20 sept.	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	27 sept.	Mar.

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

250\$ / 1 jour

Animé par Simon St-Hilaire

2010

<input type="checkbox"/>	Montréal	15 sept.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	22 sept.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	20 oct.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	24 nov.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	02 déc.	Jeu.

2011

<input type="checkbox"/>	Montréal	19 jan.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	16 fév.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	23 fév.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	05 avril	Mar.
<input type="checkbox"/>	Québec	06 avril	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	07 juin	Mar.
<input type="checkbox"/>	Montréal	08 juin	Mer.
<input type="checkbox"/>	Montréal	21 sept.	Mer.
<input type="checkbox"/>	Québec	28 sept.	Mer.

GÉRANCE DE VENTE

795\$ / 3 jours

Animé par Roger St-Hilaire

2010

<input type="checkbox"/>	Montréal	13-14-15 sept.	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Québec	22-23-24 nov.	L. M. M.

2011

<input type="checkbox"/>	Montréal	14-15-16 fév.	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Québec	18-19-20 avril	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Montréal	17-18-19 oct.	L. M. M.
<input type="checkbox"/>	Québec	21-22-23 nov.	L. M. M.

■ **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

■ **BROSSARD – Hôtel ALT** (quartier DIX30)
6500, boulevard Rome, Brossard J4Y 0B6
Tél. : 450-443-1030
Sans frais : 1-877-343-1030

■ **QUÉBEC – Hôtel Plaza Québec**
3031, boulevard Laurier
Québec G1V 2M2
Tél. : 418-658-2727
Sans frais : 1-800-463-9160

■ **QUÉBEC – Hôtel Gouverneur Ste-Foy**
(sortie des ponts de Québec et Pierre-Laporte)
3030, boul. Laurier, Québec G1V 2M5
Tél. : 418-651-3030
Sans frais : 1-866-567-5276

■ **QUÉBEC – Hôtel Must**
1345 Route de l'Aéroport,
Ancienne-Lorette G2G 1G5
Tél. : 418-380-6878
Sans frais : 1-800-567-5276

■ **VAL-D'OR – Hôtel Forestel**
1001, 3^e Avenue Est, Val-d'Or J9P 4P8
Tél. : 819-825-5660
Sans frais : 1-800-567-6599

■ **SAGUENAY – Hôtel Le Montagnais**
1080, boul. Talbot, Saguenay G7H 4B6
Tél. : 418-543-1521
Sans frais : 1-800-463-9160

Faites vite ! Le nombre de places est limité.

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 Master Card 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

www.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...

« J'avais d'abord entendu Simon et il m'avait impressionné. En rencontrant Roger, j'ai compris pourquoi. »

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

2 jours

495\$
plus taxes

Attestation fournie

English Version
Available for
Private Seminars
Call us

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 2010-2011

- 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
- Classez 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

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.

www.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

« En plus d'être un excellent formateur, vous êtes très bon motivateur. »

« 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.

www.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 groupe d'individus.

**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...

Nouveau contenu sur les courriels et les médias sociaux

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

« J'aurais dû le suivre avant. Merci à mes patrons et bravo à vous, Simon! »

1 jour

250\$
plus taxes

Attestation fournie

English Version
Available for
Private Seminars
Call us

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 !

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.

www.rogersthilaire.com



GÉRANCE DE VENTE

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

Vous apprendrez comment...

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

*« Vous êtes
une sommité
dans votre
domaine.
Merci pour tout
et à l'an
prochain »*

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 bénéfiques 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

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.

www.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

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 www.rogersthilaire.com

Nouveau



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

...je vous y attends.

Une feuille de route sans pareille

2050 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
Agrinove
Agro-100
Agro-B
Air Liquide
Alko Nobel
Alarms Microcom
Alarms Microtec
Alarms Protecron
Alcan
Alex Coulombe Itée (Peps)
Alex Gaudet
Alex Pheus Mécanique
Alexandre Gaudet
Alimentation Robert Marci
Aliments Breton
Aliments Delisle
Allied Beauty Association (Canada)
Alcette Cosmétiques
5^e Ambulance de Campagne (Armée canadienne)
AMDEC
Ameublement de Bureau de la Capitale
Ameublement Desrochers
Ameublements Tanguay
Amico
Ammaq
Animamo
APCHQ
APECA
Apple Canada
AQUJEA
ARCON
Armoires de cuisine Rive-Sud
Arsenault & Frères
ART
Artopex
Asphalte Desjardins
Assap
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 l'objet du Québec
- de location du Québec
- des acheteurs d'hôtels du Québec
- des analystes en informatique
- des arpenteurs-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 CDBCS 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'armoirs 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'aériens
- des gérants d'aériens du Québec
- des graphistes de la province de Québec
- des hebdomadaires 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 Neuchâtel
- des marchands du Petit-Champlain
- 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.
- Clancia
- 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, Label, Lemieux & Ass.
- Label, Lemieux
- PA Boutin
- Pratte & Morissette
- Proteau, Rochon & Ass.
- Rémi Roy
- Vézina
- Atmosphair
- Atmosphère
- Au monde du matelas
- Auberge des Gouverneurs
- Auto Frank & Michel
- Auto Suture Canada
- Autosub Girardin
- Autosub Idéal
- Autosub Thomas
- Automate VEN
- Automobile Edgar Dubreuil
- Autoport
- Autoport
- Avec Plaisir Traiteur
- AV/OO
- Azerty
- B.D.C.
- B.M.O.
- B.M.R., Eugène Monette
- B.M.R., Henri Jean
- B.P.R.
- Bains et Céramiques Robert Villereire
- BRP (Bombardier Recreational Products)
BANQUES
- de Montréal
- Fédérale de Développement (Beauce)
- Laurentienne
- Nationale
- FBC Banque Royale
- Scotia
- Barreau du Québec
- Base Controls
- Bay Castle Homes
- Bayshore
- Beachcombers Hot Tub
- Beauté Star Bédard
- Bédard Magran Denoncourt
- Beecham
- Bego Canada
- Belbo Club
- Bel Express VU
- Beley
- Bétonel
- Benjo
- BHM Medical
- Bicycle Trade Association of Canada

Bibliothèque
Bijouterie Suisse
Bingo des chutes
Bioigne
Bioshètique PDG
Biscuits Leclerc
BlueStar
Bo Gazon
Boa Franc
Boiron
Bois Daigle
Bois Franc Royal
Boiserie Raymond
Boiteau Luminaire
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.
Braudt & Marinneau
Breaudt & Bouffier
Breaudt, Guy, O'Brien
Breton
Briqueolerie St-Laurent
Brunet (pharmacies)
Bureaublab
C.A.A. Cayouette
C.A.A.
C.F.L.V. Valleyfield
C.G.I.
C.I.L.
C.K.R.S.
C.K.T.F.
CAISSES POPULAIRES
- d'Iberville
- de Gatineau
- de Joliette
- de l'Auvergne
- de la Côte-de-Beaupré
- de la région maskoutaine
- de Loretteville
- de Louiseville
- de Rimouski
- de Rivière-du-Loup
- de Terrebonne
- Duberger
- du Vieux-Moulin
- d'Edmundston
- de Baie-Comeau-Hauterive
- de Châteauguay
- de Disraël
- de l'Amiante
- de la Rive-Sud de Montréal
- de Lotbinière
- de La Sarre
- de Mékinac
- de Port-Cartier
- de Québec
- de Rimouski
- de Saint-Raymond
- de Sept-Îles
- de Val d'Or
- Charcuterie Roy
- Charelle
- Charette, Fortier, Touche, Ross et Associés
- CHAU-TV

Caravan 185
Caravanes Deluxe
Cardius
Caron industries
Cartes Timbres et Monnaies Ste-Foy
Cartier Automobiles Laval
Cartonek
Cat Centre de Location d'Équipements
Cat The Rental Store
Catali
CBDB-PA
CBDC Bathurst
CDEST
Center for International Business Studies of Newfoundland
Centrale des syndicats démocratiques (C.S.D.)
Centre d'implantologie dentaire du Québec
Centre de rénovation F.D.S.
Centre de Santé Mincaur
Centre de suivi des SAJE
Centre dentaire Claudette Dion
Centre dentaire Pierre Couture
Centre des Congrès de Québec
Centre des dirigeants d'entreprises
Centre financier aux entreprises de Châteauguay
Centre financier aux entreprises Desjardins
Centre Nautilus
Centre régional Manicouagan
Century 21
Céramique Décor
Cercueils Magog
CEREC II
Cesco Electronique
CFOM (Radio)
CGER (Centre de gestion de l'équipement roulant)
CGI
Chabibat
Chabot Auto
Chalut Itée
Chambre de Sécurité Financière du Saguenay
CHAMBRES D'IMMEUBLE
- de Baie-Comeau
- de Beauport
- de Charlebourg
- de l'Outaouais
- de Trois-Rivières
- de Val D'Or
- du Bas-Saint-Laurent
- de Québec
- du Québec
CHAMBRES DE COMMERCE
- d'Abitibi Ouest
- d'Edmundston
- de Baie-Comeau-Hauterive
- de Châteauguay
- de Disraël
- de l'Amiante
- de la Rive-Sud de Montréal
- de Lotbinière
- de La Sarre
- de Mékinac
- de Port-Cartier
- de Québec
- de Rimouski
- de Saint-Raymond
- de Sept-Îles
- de Val d'Or
- Charcuterie Roy
- Charelle
- Charette, Fortier, Touche, Ross et Associés
- CHAU-TV

Chaussures Bo-Pied
Chaussures Collins
Chemises Lapointe
Chenelawn
Chromedy Ford Laval
CHOT TV
CIA
Circo Réfrigération
Ciment Québec
CIMENT-TV
Cité de l'Optique
CJPC-TV
CKRT-TV
Clairns
CLD Jacques-Carrier
Clément
CLINIQUES
- d'Ophtalmologie de la Cité
- d'Optométrie St-Joseph
- de beauté Yolande
- dentaire Dr Thierry Dhuyser
- dentaire J.-François Masse
- Dr André Robitoux
- Vaccination Rive-Sud
CLSC-CHSLD Haut-St-François
Club "Automotive Booster" du Canada
Club Automobile (Recrutement)
Club de golf Royal Bromont
Club de hockey Océanique
Club Piscine Laval
Club Traffic de Québec
Club TV Achats
Club Voyages
Cocodet
Cogeco
Coifurum
Collège C.D.I.
Comact
Comax
Comerco services
Commission industrielle Nord-Ouest
Communauté urbaine de Québec
Compu-Redi
Concentrés scientifiques Belsite
Concept J.P.
Concept Nautilus Cardio
Concessionnaires Chrysler de la Gaspésie
Confèctions Lac Mégantic
Conseil des viandes du Canada
Conseil économique du N.-B.
Construction CMC
Construction Edguy
Consultour
Coop Exel Granby
Coop Fédérée de Québec
Coop Saint-Augustin
Coop Sainte-Justine
Coopérative Fédérée
COPA
Corbel
Corporate Express
CORPORATIONS
- des marchands de meubles du Québec
- des concessionnaires d'automobiles du Canada
- des maîtres électriciens du Québec
- des maîtres entrepreneurs en réfrigération du Québec
- des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec
- Cosmair Canada
- Cosmétiques Crystelle inc.

Coup de pouce Travail
CRIM
CRIQ
Croisières AML
CRS Vancic
Cuisine Rochette
Cuisines A-C
Cuisine AD+
D.K. Distribution
Daesslé + Klein (France)
Daniel Roy et ass. (audio prothésiste)
Danone
Day & Ross
DC Planning
Deeley - Harley Davidson
Défense Nationale
Dekalb Canada
Delloxo
Deloupe
Delta Montréal
Denis
Desourdy Construction
Dickner inc.
Diflex
Digiservice
Dion Mote
Dircl
Discount Location
Distibec
Distribution 20-20
Distribution Co-Direct
Distribution Guardian
Distribution J.R.V.
Distribution Sypro
Distibec Robarge
Domaine des Cascades
Domiel
Dorat Flamand
Dooly's
Door Systems
DOS
Dr Baigroire
DRA Informatique
Draco
Drouin & Lefebvre
Drummond McCall
Du Vallon Chrysler
Dumont 2000
Dupuis Magna
Dupont Auto Alma
Dupont Canada
Du-So
Du-Var
E.Q.U.I.P.
Ebénisterie Potvin
EBI environnement
Écolab
Éconogros
Éditions Chauvet
Educalivres
Educalours
Effet Marketing
Elka
Emballage Caroussel
Emballages Cascades
Emballages Maska
Emco
Énergie Cardio
Enertrak
Enseignes Impériales
Entreposage Domestik
Entreprises Chaleur
Entreprises Madawaska
Entreprises Marchand
Équipement Germain

Équipements Sigma
Escompte-Coffie
Esso
Esthétique Spa International Toronto
Esthétique Spa International Vancouver
Esthétique Spa Show Int.
Esthétique-empire
Étiq-Emploi
Europe Cosmétiques
Everest
Eva Design
Excavation Gilles St-Onge
Excel Force Financière
Exposa
Extemat St-Jean-Eudes
F. Vermette Itée
F.D. Jull
Falro
Feature Products
FEDERATIONS
- des associations des salons de quilles
- des entreprises d'aide temporaire du Canada
- Desjardins du centre du Québec
- Fenêtres Réjean Tremblay
- Fenêtres Vrinat
- Falagiro
- Fiducie Desjardins
- Fiducie Prêt et Revenu
- Fiducie Orford
- Financière Banque Nationale
- Finat bâtiments d'acier
- Finelle (Cosmétiques)
- Fitness Dépôt
- Fitness l'entrepôt
- Flexi-Formation
- Florida First
- Fondation Canadienne Rêves d'Enfant
- Fonds de développement de l'Université de Montréal
- Fondation des malades du cœur
- Fonds des Professionnels
- Forano
- Formédica
- Formules d'affaires Drummond
- Fomet
- Freedom Mode
- Freeman Alimentel
- Formules d'affaires Drummond
- Fomet
- Gailuron
- Galerie du Meuble
- Galeries Montaignaises
- Gagnon Image
- Garaga
- Garage Delorme Chrysler
- Garage Labbé Pontiac Buick
- Garantie Canam
- Garantie Nationale
- Garantie Supplémentaire 100 Limites
- Garantie Universelle
- Gazifère
- General Motors du Canada
- Génératrices Drummond
- Génivar
- Genium
- Georges Laoun Opticien
- Gérard Maheu
- Giguère Automobiles
- Gilles Cloutier & Ass.
- Giroux Maçonnerie
- GIT
- Glidden (I.C.I.)
- Globus

La confiance que vous nous témoignez en nous référant des clients ou en renouvelant votre participation à nos séminaires

DANS 465 DOMAINES DIFFÉRENTS

Abonnement clubs sportifs
Abonnement de journaux
Abrasifs
Accessoires d'informatique
Acier
Agendas
Alimentation
Animalerie
Appareils électriques
Appareils ménagers
Appareils photographiques
Armoires de cuisine
Arpentage
Articles de sport
Asphalte
Assurances
Autobus

Automobile
Avocats
Balances industrielles
Barboteuse
Bateaux
Bâtiments d'acier
Béton
Bijouterie
Bois traité
Boiserie
Boissons gazeuses
Boulangerie
Brique
Bureautique
Cadeau
Caisnes enregistrees
Camionnage

Cercueils
Chaînes stéréophoniques
Chantier maritime
Charcuterie
Chaussure
Chaussures de sécurité
Ciment
Climatisation
Clinique d'amaigrissement
Coiffure
Conditionnement physique
Construction
Consultation
Contrats de service
Contrôles électroniques
Cosmétiques
Coutellerie

Crédit et recouvrement
Croisières
Décoration
Déménagement
Dentisterie
Denturologie
Design industriel
Développement d'entreprises
Distribution alimentaire
Édition
Électroménager
Électronique
Emballage
Enseignes publicitaires
Entreprises adaptées
Entretien immobilier
Entretien paysager
Environnement
Équipement d'informatique

Équipement de chauffage
Équipement de dessin
Équipement de golf
Équipement de plomberie
Équipement de sécurité
Équipement forestier
Équipement lourd
Équipement minier
Équipement sportif
Esthétique
Excavation
Explosifs
Faitonnerie
Fertilisants
Foires commerciales
Formation en bureautique
Formation en informatique
Formules d'affaires
Fournitures de bureau

Fournitures de cuisine
Fournitures électriques
Fournitures médicales
Foyers
Fruits et légumes
Gants et chapeaux
Garanties pour l'automobile
Gaz naturel
Lits ajustables
Livres éducatifs
Location d'automobiles
Location d'outils
Location de camions
Location de condominiums
Location de grues
Location de résidences pour personnes âgées
Loisirs
Luminaires

Installations septiques
Instrumentation
Inter-blocks
Internet
Jouets éducatifs
Lentilles
Levées de fonds
Lingerie
Lits ajustables
Livres éducatifs
Location d'automobiles
Location d'outils
Location de camions
Location de condominiums
Location de grues
Location de résidences pour personnes âgées
Loisirs
Luminaires

Lunetterie
Machinerie aratoire
Machines à coudre
Machines distributrices
Maisons usinées
Manutention
Matelas
Matériaux de construction
Matériel de soudure
Matériel électrique
Matériel informatique
Matériel scolaire
Métallurgie
Meubles
Meubles de patios
Menuiserie
Motoneiges
Motos
Moules

avec Roger & Simon St-Hilaire

conférenciers et formateurs

Gloco	ICI	Laboratoire Vachon	Meubles Denis Riel	Pépinière Abbotsford	Quo Vadis	SDI	TMS Gestion immobilière
Golf Option	IGA	Labre et associés	Meubles Dornon	Pepsi Mont-Laurier	R.Q.M.	Sears	Top Control
Goodfellow	IGA Poirier	Lacroix Décor	Meubles Marchand	Permacon	R. Lancôt Itée	Semco	Tourbières Berger
Goutières Lassalle	Immeubles André Bilodeau	Lagüe	Michelin	Permanent Réseau	Radio 105,7 Ryhme FM	SEPAQ	Toyota Canada
Gratien Proulx	Immeubles G.R. Lauzon	Laiterie Laval	Micro Logic	Personnel Ad Hoc	Radio Mutuel	Sepro Groupe Malette	TQS
Gravure Flex-Art	Imprimerie Ste-Julie	Lallier Ste-Foy	Microserv	Pédro-Canada	Radio Saguenay	Serv-action	Transcar
Grégoire sport	Industrie Macpek	Lambton	Midland Walwyn	Pédro Montestrie	Radio-Nord	Services environnementaux Protec	Transdiff
Groupe Mode-Action	Industrik	Lancaster Datamark	Miel Labonté	Pétroles Coulombe et Fils	Ralston Purina	Services financiers	Transmission automatique du Québec
Groupes	ING Direct	Les Jardins Little	Ministère des Affaires intergouvernementales	Pétroles Super Econo	RCI Environnement	· BMO	Transport Dofax
· Bédard (produits alimentaires)	Ingram & Bell	Le Capitole	Ministère du Loisir, de la Chasse et de la Pêche	Pétroles Yves Desgens	Re/Max	· C.I.B.C.	Transport Lacombe
· Brigid Construction	Inspecc-Sol	Le Chasseur	Mirage	Pharmacies Tremblay & Lanouette	Redken	· Financière Banque Nationale	Transport Montkar
· Citadelle	Institut canadien de plomberie et de chauffage	Le Groupe Desjardins	Miralis	Pharmessort	Régie de la Santé et services sociaux de l'Estrie et des Bois-Francs	· Investors	Travel Plus
· Cholette	Institut de médecine en reproduction de Montréal	Le Groupe Mouska	MKE	Pickseed Canada	Régie de la Santé et services sociaux de l'Outaouais	· Laurentienne-Desjardins	Trema
· Cloutier	Institut des banquiers canadiens	Lecavalier pièces d'auto	MKS	Piercip St-Jérôme	Remax	Shaklee	Trillium
· CMI	Inter-Luminaire	Lépine-Cloutier	MLH + A. inc.	Pierre Breaud Automobiles	Rémi Carrier	Sharon Electronics	Trudel & Frères
· Courvie	Internet Victoriaville	Les Bois J.M. Arbour	Mobilier de bureau MBH	Pierre Fabre Cosmétiques	Remises Réal Lamontagne	Sharp électronique du Canada	Trust Général du Canada
· Dentupro	Inter-Voyage	Les Entreprises Omer Payette	Modulux	Pilon fournitures de bureau	Réna Ware	Shell Canada	Trust Laurentien
· Deschênes	Iris, le groupe visuel	Les Herbes Normex	Molson-O'keefe	Pilot P.B.	Réno-Dépôt	Shur-Gain	Trust Prêt et Revenu
· Desjardins Assurances gén.	Isolation Beauport	Les jeunes entreprises de la région de Québec	Montel	Pineault avec Rouleau opticiens	Réno C.B.	Sidac de Granby	Tupperware
· Dufour	J.B. Charron Itée	Les Maisons Québec	Montréal Auto Prix inc.	Pintendre Auto inc.	Réseau Inter	Sidac de Trois-Rivières	Turgeon & Jobin
· Echo	J.G. Rive-Sud	Les Marchands Unis	Montréal Brique & Pierre	Pioneer	Réseau Sélection	Sikens	TVA
· Excel	J.N. Brochu	Les Parquets Dubeau	Montréal Trust	Pioneer Hi-Bred	Réseau Solution	Slush Puppie	TVA Publications
· Financier Lemieux	J.S. Lévesque	Les restaurants Normandin	Mouska (Alimentation)	Pirobec	Résidences Profab	Singer	U.P.A.
· Fleury	Jacques Canada	Les Studios unis d'auto-défense	Multi Foire de Beauce	Piscines Nergisol	Résidences Soleil	Sintost	U.Q.T.R.
· Forget	Jacques et frères	Les viandes DuMont	Multi-Meubles	Piscines René Pitre	Restaurant le Prében	Sixpro	Ultramar
· Forzani	Jardins Laval	Lindor	Multipro	Piscines Trévi	Restaurant Marie-Antoinette	Skinner & Nadeau	Unicoop
· Germain	Jean-Marc Lambert	Locam	Mutuelle des fonctionnaires du Québec	Piscines Val-Morin	Restaurants Mikes	Slush Puppie	Unik
· JSV	Jean Copie	Location Empress	Nap, Dumont	Placements Banque Nationale	Restaurant Texas Grill & Bar	SM Sport	Unimak
· Kubota	Jeune Chambre de commerce de St-Hyacinthe	Location Pelletier	Narsa	Plant-Prod	Richard & cie Itée	Société d'information	Uni-Pneu Sherbrooke
· Maritime Verreault	Jeune Chambre de Trois-Rivières	London Life	Nature	Plourde Automobiles	Richard Giguère Opticien	SPI Sécurité	Unipiro
· Mer Québec Viandex	JCL Blainville	Lortie-Boucher Sports	Nautilus	Plongée Nautilus	Riotec	Synagri	Uni-Sélect
· Perreault	Jobboom	Loto-Québec	NCS International	Pneus Marc Bernard	Robco	Socadis	Unisource
· Promalac	Jocus	Louis Garneau	Norbec	Pneus Ratté	Robeige Hyundai	Société d'implantologie dentaire	Unitotal
· Qualinet	John Deere	Louis Giroux Ass.	Nordiques de Québec	Poser	Robert et Robert	Société du crédit agricole	Univers Décor
· Sogitex	Jolicoeur	Lubexpress	Norgroupe	Posicom	Robert Transport	Société immobilière du Québec	Urgel Bourgie
· Subway	Journal	Lumberland	Norplex	Postes Canada	Robinson Sheppard Shapiro	Sodisco	Usinor
· Sutton	de Québec	Lumen	Nutrite	Pot Pourri	Rock Fréchette & fils	Solotech	Vacances Canadien
· Thomas Cook	Économique	Lunetterie F. Farhat	Nutrition sports fitness	Posera	Roland Boulanger Itée	Somak	Valeurs mobilières Desjardins
· Tidan	L'Écho du Nord	Lunetterie New Look	O.E.	Poser	Rolmex	Somapro	Venmar
· Trans-Action	La Presse	Lussier Camions	Old River	Preco	Rona	Sommeil Davantage	Vétoquinol N. A.
· Transat	La Réussite	Lycro Nutrition	Olié Grisé	Premier Tech	Rose et Ass.	Son X-Plus	Vilico
· Urgence Sinistre (GUS)	La Tribune	M&H	Oméga Caisnes enregistreuses	Prémoulé	Rouleaux JL	Sonic	Ville de Charlesbourg
· Verdure	Le Canada Français	M.B.S.	Oréal	Preste Commerce	Roulottes Desjardins	Sothy international	Ville de Montréal
· Victoriaville	Le Droit	Machinerie KUHN	Orta	Prestige A. Photo	Rovibec	SPA Bromont	Ville-Marie Auto
· Guay Beauté	Le Soleil	Mack Canada	Optillage industriel Québec	Prestige Optica	Royal Canin	SPA Eastman	Ville-Marie Kia
· Guay inc.	Les Affaires	Mack Ste-Foy	Onan	Pride	Royal Lepage	SPA Izba	Ville-Marie Suzuki
· Guyo	Métro	MacMilan Bloedel	Option électronique	Princesse	Royal McGoun	Spécialités R. Legault	Vinexpert
· H. Bourcier	Journey's End	Magasin Latulippe	Opto-Plus	ProAction	Royaume du luminaire	SPI Sécurité	Vision Esthétique
· H. Chalut	Jouveinal	Mail Montenach	Opto-Réseau	Prémoulé	Royaume du quilleur	Sports Experts	Vita Distribution
· H. Fontaine Itée	JPR	Maison Ethier	Ordre des audioprothésistes du Québec	Procycle	S.S.M.I.	SSQ	Vitrierie Bouchard
· H. Roberge	Juris Conseil	Manoir des Sables	Oréal	Prodabec	SADC des Îles	Stablex Canada	Vitrierie Claveau
· Halifax	Kawasaki	Marchands Unis	Orka	Prodair	SADC Edmundston	Starkey	Vitrierie Lévis
· Hartco	Kenworth	Marina Gagnon	Outils-Pac	Produits Métalliques Roy	SADC Harricana	Station touristique Stoneham	Vitrierie Mont-Laurier
· Harvestore	Kimpex	Mario Aubin CGA	Oxygène Pro-Tech	Produits V-To	SADC Notre-Dame-Du-Lac	Stellate System	Vitrierie Pomerleau
· Hebδος de Rimouski	Kymco	Marlin Travel	P.A. Thibeault	Pro-Golf	SADC Saint-Félicien	St-Laurent avec Wagner opticiens	Volcano
· Hebδος montérégiens	L. A. Benoît	Matco Mart	P.P.P. Canada	Prograin	Safety Supply	Strophe	Volkswagen
· Hebδος Télémedia	L. P. Gagnon Fruits & Légumes	Mateles Centurion	P.P.P.C.A.	ProLab	Sainte-Foy Toyota	Structube	Voyages CAA
· Hector Larivée	L'Acadie-Nouvelle	Mateles Dauphin	Papier Coast	Promexpo	Salaison Rivard	Structura	Voyages Carlson Wagon lit
· Hélix Hearing Care	L'Ami Bernard	Mateles Lion d'Or	Papiers graphiques	Promo Beauté	Salomon	Studio Gosselin	Voyages Paradis
· Héneault & Gosselin	L'Épicer	Mateles Orthopédiques	Papiers Rolland	Promo Atlantique	Salon de l'horticulture ornementale de Québec	Sun Life	Voyages Vacances-Familles
· Henri Jean et fils	L'Hiver en folie	Matinée Joliette	Paquette et associés	Promutuel	Salon de l'horticulture ornementale de Québec	Super Boutique	Wajax industries
· Hewitt Equipement	L'Imaginaire	Matiss	Par Nado	Pro-Optic Canada	Salon de l'horticulture ornementale de Québec	Super Marché Les 5 Saisons	Wal-Mart
· Hippodrome de Montréal	La Maison Corbeil	Matrex Environnement	Patiorama Bourque	Protection	Salon industriel	Super Micro	Westburne (Falro)
· Hitachi	La Métropolitaine assurances	Maxi-Pneu	Pâtisseries Régai	Prolectron	Salon national de l'habitation de Québec	Supérieur Propane	Westfalia
· Hitachi Power Tools	La Poulette Grise	Maxxum	Patrick Morin	Proviso Distribution	Salons Darbourg	Supervision Jos Gingras & fils	Westfalia-Surge
· Hoffmann La Roche	La Relance	Maytag	Patro le Prévost	Provision Saint-Félix	Salon des générations	Surplus du Nord	Whitton & Associés
· Holstein Québec	La Souvenance	McFadden's	Patterson Dentaire	Provi-Soir (Groupe)	Salon du tourisme	Tapis V.N.	Wilfrid Ouellet & fils
· Honda Finance Canada	La Survivance	MD Concept	Pavages PCM	Purdal	Salon industriel	Tassé & Associés	William Houde
· Honeywell Amplifrol	La Vie Sportive	MD Concept	Peinture ICI	Q.C.N.A.	Salon national de l'habitation de Québec	Télé-Annonces	WIS
· Horizon Lussier	Labati	Méga-meubles	Peinture Sico	Québec Café	Salons Darbourg	Télébec	Wiseley
· Hôtel Club Tremblant	Laboratoire Chez-Nous	Meilleures Marques	Peintures M.F.	Québec Dentaire	Salon des générations	Téléboutiques Bell	Wurth Canada
· Hôtel Chénobourg	Laboratoire Choisy	Messageries Dynamiques	Pennzoil	Québec Linge	Salon du tourisme	Telops	XPN
· Hôtel Le Victoria	Laboratoire Colba	Métronomie		Québec Métal Recycle	Salon industriel	Thalasso	Yamaha Motors
· Hôtel Loews Le Concorde	Laboratoire Dr Renaud	Peintures M.F.		Québec Sportif	Salon national de l'habitation de Québec	Théo Turgeon	Yum-Yum
· Hôtels Germain	Laboratoire Shermont			Québecor Média	Salon national de l'habitation de Québec	Ti-Frère	Yves Tanguay Services
· Hôtels Villégia				Quincailleurie Doucet & Bélanger	Salon national de l'habitation de Québec	Scodesign	Zenith Data Systems
· Hull Volkswagen				Quincailleurie Richelieu	Salon national de l'habitation de Québec		Zip International
· Humpty Dumpty							
· Hunter Douglas							
· I.C.G.							
· IBM							

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	Quincailleurie	· 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	Valeurs 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 dentaires	Revêtement d'aluminium	· de sécurité	Suppléments alimentaires	Vélos et pièces	Vêtements de sécurité
Pâtisserie	Prévention des incendies	Prothèses et traitements capillaires	Roulements	· environnementaux	Syndicalisme	Vente à domicile	Vitrierie
Pavage	Produits amaigrissants	Publicité générale	Salles de spectacle	· financiers	Systèmes d'alarme	Vente au détail	Voyages
Peinture	Produits chimiques	Publicité par hebδος	Salons d'exposition				
Peinture automobile	Produits d'emballage	Publicité par quotidiens	Salons de quilles				
Pétrole	Produits d'entretien	Publicité par quotidiens	Semences				
Photocopies	Produits d'optique	Publicité par radio	Services				
	Produits d'usage		· bancaires				

**244 000 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 38 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

- 39^e année comme instructeur et conférencier dans la vente, la gérance de vente et la relation avec la clientèle.
- Plus de 177 000 personnes ont, à ce jour, tiré profit de ses séminaires, dont 6 500 directeurs des ventes. Un résultat inégalé au Canada.
- 1 425 organisations issues de 465 secteurs ont bénéficié d'une formation sur mesure.
- Plus de 32 000 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

- 17^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 68 000 personnes ont, à ce jour, tiré profit de ses séminaires et conférences.
- Plus de 665 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 FULGORANTE

Simon St-Hilaire en est déjà à sa 17^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 665 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

