



Wayne Vanwyck, Auteur de ACCISS

Wayne est un formateur en ventes et leadership et un conférencier depuis plus de 20 ans. Il est l'auteur de trois cours de ventes, le livre Pure Selling qui est un best-seller national, un chroniqueur pour plusieurs revues d'affaires et il a publié plus de 100 articles sur les ventes, la direction et l'esprit d'entreprise. Il est aussi un entrepreneur prospère et possède quatre sociétés de service avec plus de 60 membres dans son équipe et est aligné avec 40 associés de formation. Ses clients incluent des entreprises diverses comme IBM, The Toronto Star, Home Hardware, Groupe Investors, Maple Leaf Foods, le Ministère des Affaires étrangères, et plusieurs autres.

Avantages

Les participants d'ACCISS seront capables de:

- Établir des objectifs bien définis;
- Identifier les meilleures activités qui rapportent et gérer le temps en conséquence;
- Développer des clients et établir des relations plus forte et assurée;
- Communiquer de façon plus efficace;
- Réduire le stress et accepter les changements de façon plus efficace;
- Conclure plus de ventes.

Sessions

ACCISS est présenté en 12 sessions (démontrées sur la première page). ACCISS utilise l'**Apprentissage selon un rythme personnel**, qui permet à l'apprenant de comprendre et assimiler l'information au fil du temps.

Auditoire

ACCISS est approprié pour:

- Toute organisation de presque n'importe quelle industrie;
- Les vendeurs ayant un désir pour se développer;
- Des Vice-présidents de ventes et directeurs de ventes;
- Des entreprises qui cherchent à se développer et obtenir de meilleurs résultats.

“Avec les connaissances et la confiance que j'ai acquises durant le cours ACCISS, j'ai pu surpasser mon quota de vente original et ajouter plus de 15 millions de dollars de nouvelles affaires durant ma première année.”

— S. S. Energy services

Matériaux

- Manuel de leçons contenant tous les concepts appropriés;
- Sonothèque pour une étude efficace;
- Un classeur d'action/application - des exercices d'apprentissage qui supportent le processus;
- Plan des objectifs profitable;
- Vérification d'efficacité quotidienne sur l'établissement des habitudes hebdomadaires;
- Formulaire de gestion électronique.

Présenté localement par:
