

## Fiche Conférence

### « C'est le bordel !... ça va mal finir »

Prenez les risques de gagner : vous serez moins sûrs de perdre !...

**Et pourquoi pas une conférence qui nous donnerait envie de réfléchir par nous-mêmes, de prendre le recul nécessaire pour nous poser les bonnes questions au lieu d'invoquer la mondialisation ou un quelconque bouc émissaire, de rire un peu au lieu de se lamenter ou de pleurer?**

#### Son objectif:

Jamais les Français n'ont autant douté de l'avenir, mais bon nombre de nos angoisses devraient trouver une solution grâce aux découvertes des scientifiques et des industriels... Ce qui semble certain, c'est que nous sommes en train de vivre une des Révolutions Industrielles les plus rapides de l'Histoire.

Les Français ont une excuse à leurs doutes: le futur apparaît effectivement plus flou qu'il y a trente ou quarante ans.

Depuis la fin de la guerre froide, l'avenir est devenu moins prévisible, ce qui signifie pas forcément moins rose. Simplement, les situations évoluent plus vite, la concurrence désormais mondiale affaiblit les faibles et accroît les inégalités, les positions acquises, qu'elles soient techniques, économiques ou géopolitiques, ne le sont plus pour très longtemps.

***"Mais ce n'est pas une raison pour jeter le bébé avec l'eau du bain!..."***



- les prix et les carnets de commandes plongent...
- nos trésoreries souffrent...
- les médias nous dépriment...
- les clients deviennent de plus en plus difficiles, zappeurs, ingrats, exigeants, infidèles...
  
- la publicité, ça coûte cher et ça ne rapporte rien...
- Bienheureux celui qui trouve encore du personnel motivé...
- Et les apprentis...
- .....

Extrait du site internet [www.apsyscompetences.com](http://www.apsyscompetences.com)

**APSYS COMPETENCES – Conseil en Relations Humaines et Formation**

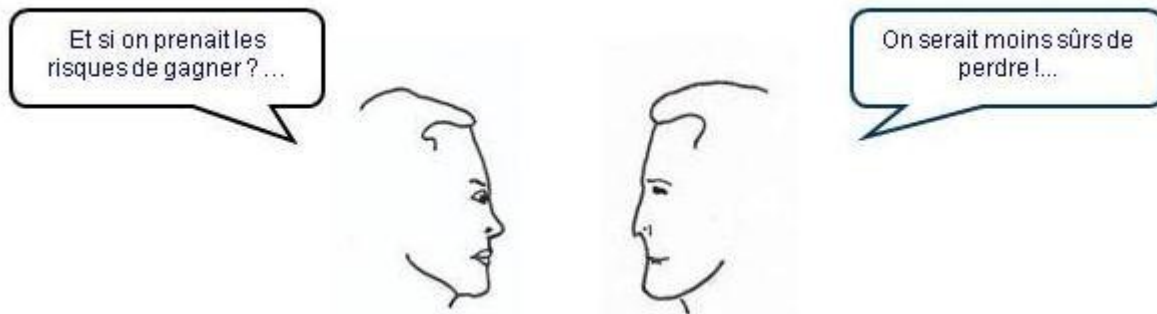
44, rue de Nantes 44460 Saint-Nicolas-de-Redon

☎ 06 45 94 59 06 ✉ [info@apsyscompetences.com](mailto:info@apsyscompetences.com)

N° organisme de formation N° 52 72 01063 72 Préfecture de Région des Pays de la Loire.

Et si...

- nous ne vivons pas une crise, mais une profonde mutation?
- nous considérons le changement comme une opportunité au lieu de nous désoler?
- nous confondions Information et Intoxication?



Et si nous nous posions les bonnes questions...

- quelle est mon image de marque?
- quelles sont les attentes de mes clients?
- pourquoi ma publicité ne marche pas?
- comment faire pour motiver mes collaborateurs?
- sais-je reconnaître et fidéliser mes clients?
- comment vendre mes devis et traiter les objections?
- et si nous vivions surtout une crise des valeurs, de la qualité et de la différence?
- .....

La conférence se déroule en trois parties:

### 1 - LES TEMPS CHANGENT

- **Nous vivons une nouvelle révolution économique et sociale.** Rien ne sert de se lamenter, il faut s'adapter. Il s'agit d'un changement de société.
- **Les grandes révolutions:** habillement, santé, des matériaux intelligents du sol au plafond, la révolution de l'espace urbain.
- **Les opportunités du changement:** le vieillissement de la population, l'écologie.
- **Le temps des incertitudes**, mais pas celui des lamentations.
- **Le changement à toujours existé:** ce qui a changé depuis 20 ans.
- **Les scénarii pour le futur:** L'Apocalypse n'est pas pour demain, se méfier des futuristes, s'interroger sur l'avenir de son entreprise pour les 5 à 10 ans à venir.
- **La Mondialisation:** arrêtons de la diaboliser.

### 2 - PRENDRE LES RISQUES DE GAGNER POUR ETRE MOINS SUR DE PERDRE

- **Les valeurs:** un bon moyen d'avoir des repères
- **Ne plus se laisser influencer par les médias:** garder son sens critique

### 3 - QU'IL EST TRISTE DE NE RIEN FAIRE QUAND TOUT S'AGITE AUTOUR DE VOUS,

ou réponses aux questions que l'on ferait bien de se poser...

- *"La concurrence est de plus en plus dure..."* Quels sont mes points forts et mes points faibles? Quelle est mon image de marque?
- *"La publicité, ça ne sert à rien..."* Est ce que je sais communiquer?
- *"Les clients changent et deviennent de plus en plus exigeants..."* Quelles sont les attentes de mes clients? et des autres?

Extrait du site internet [www.apsyscompetences.com](http://www.apsyscompetences.com)

**APSYS COMPETENCES – Conseil en Relations Humaines et Formation**

44, rue de Nantes 44460 Saint-Nicolas-de-Redon

☎ 06 45 94 59 06 ✉ [info@apsyscompetences.com](mailto:info@apsyscompetences.com)

N° organisme de formation N° 52 72 01063 72 Préfecture de Région des Pays de la Loire.

- "Les clients nous font faire des devis et achètent ailleurs..." Est ce que je sais vendre?
- "L'apprentissage, une vraie catastrophe..., le personnel est démotivé..." Est ce que je sais motiver mon équipe?

**Dernière référence** : CEGAICO Dijon – Fédérations Françaises du Bâtiment 14, 22, 28, 31, 35, 39, 41, 45, 46, 49, 56, 68, 88 - Chambres de Métiers et de l'Artisanat 71, 72 - Les Centres de Gestions Agréées 05, 15, 21 - Le Crédit-Agricole Maine-Anjou - L'Association ARDEVIE...

Extrait du site internet [www.apsyscompetences.com](http://www.apsyscompetences.com)

**APSYS COMPETENCES – Conseil en Relations Humaines et Formation**

44, rue de Nantes 44460 Saint-Nicolas-de-Redon

☎ 06 45 94 59 06 ✉ [info@apsyscompetences.com](mailto:info@apsyscompetences.com)

N° organisme de formation N° 52 72 01063 72 Préfecture de Région des Pays de la Loire.