

“Portons-nous bien”

La lettre d'information du **Groupe JAM**

Edition spéciale
Océan Indien

LES NEWS' JAM

↪ **Franck Tuprie** rejoint le Groupe JAM en qualité de Directeur du développement. [Contact](#) 

NOS ÉVÉNEMENTS

↪ **Le portage salarial implanté sur l'île de la Réunion**

Chefs d'entreprise, consultants en activité et auto-entrepreneurs ont répondu en nombre à notre invitation du 19 avril dernier. Depuis cette soirée de lancement, co-animée par Magali Ceste, gérante des sociétés Alias OI et A Zot et Guillaume Bélan, Président du Groupe JAM, les retours sont très positifs ! Nous accueillons nos premiers salariés portés ce mois-ci.



Page
1/3

↪ **La presse en parle**




[En savoir plus](#)



La gérante de Alias OI et A Zot Formation, Magali Ceste, au premier plan, et sa collaboratrice, Aude Bourdon.



Inscrivez-vous !

➤ **14 juin 2011**
Réunion d'information sur le portage salarial
et l'offre JAM à 16H30 à la SEMIR d'Etang Salé.
[S'inscrire](#) 

PORTÉ(E) À LA UNE

Nos portés ont du talent !

➤ **Le roman de Laurent Herrou**

Laurent Herrou, Consultant JAM, est aussi auteur de roman. Ce parisien originaire de Quimper nous avoue volontiers avoir reçu l'influence d'écrivain(e)s tels Duras, Guibert, Angot. Ecriture sèche, tranchante, d'une précision déroutante, Laurent Herrou pose clairement dans ce roman très attachant, personnel et introspectif, les obsessions, les doutes, les culpabilités, les bonheurs à célébrer et ceux à enfouir.

[Achetez le livre](#) 



Page
2/3

LA BOÎTE À OUTILS

➤ **Technique de persuasion en 1 minute chrono.**

Rencontre avec **Michaël Aguilar**, Professeur de techniques de persuasion à HEC, Diplômé de l'INSEEC Paris et BERKELEY UNIVERSITY (USA). Fondateur du cabinet Vendeurs d'élite, organisme spécialisé depuis 16 ans dans les formations et le conseil en développement commercial. Chroniqueur et conférencier.

La clé de la persuasion ?

L'émotion. Contre toute attente, le cerveau limbique prend les décisions... et la raison les justifie ! Aujourd'hui pour se démarquer, sortir du lot, la sympathie, la convivialité, l'humour font la différence. Instaurer une relation en s'appuyant sur des aspects émotionnels permet de « désactiver » la raison. Pourquoi achète t-on un objet plutôt qu'un autre s'il est identique ? Parce que l'on est sensible à son design ou fan de la marque, parce que l'on est séduit par ce qu'elle représente. Pourquoi choisit-on un service chez untel si l'on sait que l'on propose le même chez un autre ? Par affinité.

Comment vaincre de possibles objections ?

En se calant sur le « canal » utilisé par votre interlocuteur. Qu'il s'agisse d'une objection émotionnelle, liée à des valeurs ou à une croyance, formulez votre réponse sur le même registre. La stratégie du doute est également très efficace. Semer « le doute » dans l'esprit de votre interlocuteur, pour le mettre, avec tact, face à ses propres contradictions, vous permet de faire progresser votre argumentation tout en le rassurant.

Michaël Aguilar est l'auteur de nombreux ouvrages dont :

« **Vendeur d'Elite, techniques et savoir-faire des meilleurs vendeurs** » 5^{ème} édition.

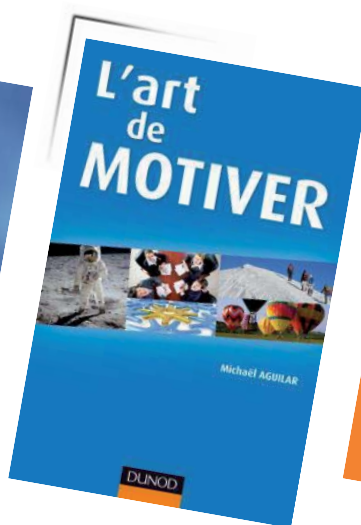
« **Vaincre les objections des clients, techniques de réfutation et réponses aux 50 objections les plus fréquentes** » 2^{ème} édition.

Nouveauté bientôt disponible ! « **Les accélérateurs de vente, techniques et secrets pour vendre plus, plus vite, plus cher** ».

[Commander](#)



Michaël Aguilar



Page
3/3

A votre disposition, à votre écoute



Centre d'Affaires SEMIR
4 Rue Franck Camille Cadet - ZIE Les Sables-97427 ETANG SALE
Tél. : 02 62 45 84 12 - Mob. : 06 92 77 13 78

[Contactez-nous](#)



www.aliasrh.com



Alias OI & A Zot Formation est un partenaire du

