

Ce Jeudi 12 Avril 2012, **LANCEMENT** en FRANCE du livre

**COACHING & VENTE AU DÉTAIL: Augmentez votre efficacité commerciale en magasin grâce au RETAIL COACHING**

## INFORMATIONS PRATIQUES

Editeur : [MAXIMA](#) Laurent du Mesnil éditeur

ISBN-13: 978-2840017165

Disponible: Dans les principaux [réseaux de librairies](#), [les librairies indépendantes](#) et les [sites marchands](#)

## RESUME

Ce livre apporte au secteur du commerce au détail les meilleures techniques du coaching, de la PNL et de l'intelligence émotionnelle combinées au contrôle de gestion, de manière pratique et efficace, en délivrant les clefs d'une productivité durable.

Les commerces (indépendants, réseaux, grande distribution...) ont de plus en plus recours au Retail Coaching pour accroître leur productivité grâce à l'implication et la formation des équipes. Dans la France de 2012, que se passerait-il si chaque commerce, chaque professionnel du Retail, se sentait maître de ses résultats et de sa réussite par un changement de ses actions, sans attendre un hypothétique changement de l'extérieur, de l'environnement, de la politique?

- Quel serait l'impact sur les résultats d'un alignement des émotions des équipes sur le tableau de bord?
- Comment se sentirait le client percevant dans chaque vendeur une personne impliquée dans « la bulle de la vente »?
- Comment, alors, le responsable et l'organisation génèrent un climat de confiance et développent les collaborateurs?
- Comment accompagner l'entrepreneur du commerce ?

# COACHING & VENTE AU DÉTAIL

Augmentez votre efficacité commerciale en magasin grâce au **RETAIL COACHING**



## POURQUOI LIRE CE LIVRE?

- Livre-solution: le livre apporte une réponse concrète à ces questions
- Livre pratique : dans un langage simple, grâce à de nombreux exemples concrets, le livre offre une synthèse applicable.
- Nouveauté : Un thème d'actualité totalement nouveau, tant du point de vue commercial-marketing que RH
- Auteur de référence : présent dans plus de 10 pays en espagnol; sur Google, plus de 50% des entrées « Retail Coaching »
- Appui du secteur : le livre compte sur les témoignages d'acteurs clés du secteur (*voir page suivante*)

## INFORMATIONS SUR L' AUTEUR

**Benoit MAHÉ** est diplômé et professeur associé du Cesem-ESC Reims et de l'Instituto de Empresa de Madrid (Executive MBA). Coach professionnel ICF, maître-praticien en PNL et conférencier international, il est le fondateur de CapKelenn, premier organisme de Retail Coaching. Il a appliqué la méthode du Retail Coaching à plus de 2.000 points de vente dans plus de 15 secteurs du commerce de plusieurs pays.



# TEMOIGNAGES



*Associer le Retail et le coaching, pour moi qui suis sportif, c'est l'union parfaite pour obtenir d'excellents résultats en changeant les habitudes. Nous avons pu le constater nous-mêmes dans notre propre réseau.*

**Florent CARRIERE, Membre du Comité de Direction, Groupe Alain AFFLELOU**



*Il m'est agréable de saluer un ouvrage qui, au-delà des techniques de coaching, met l'homme au centre du commerce. Il rencontre ainsi les valeurs fondamentales de la Franchise qui, au-delà de la mobilisation des capitaux, vise à la mobilisation des Hommes. Le coaching se base sur un « savoir-faire » pour mieux transmettre un « savoir-être », essentiel à la bonne relation entre les partenaires, et permet ainsi de renforcer l'esprit d'équipe, l'esprit de Réseau. Nos meilleurs franchiseurs sont ceux qui n'ont de cesse, en coachant leurs franchisés, de les faire grandir. Ils le font instinctivement, comme M. Jourdain faisait de la prose. Il est bon de savoir qu'ils peuvent aussi le faire professionnellement, et que cela peut aussi s'apprendre.*

**Chantal ZIMMER, Déléguée générale - Fédération FRANÇAISE de la FRANCHISE**



*Nous avons appliqué les méthodes du retail coaching préconisées dans ce livre à nos boutiques. Et dans notre secteur en crise, depuis plusieurs mois, nous renouons avec la croissance. Les séances de retail coaching dispensées par Benoît MAHE ont été très profitables pour mes collaborateurs. Les responsables des magasins coachent régulièrement et individuellement leurs collaborateurs vers leur meilleur niveau. Les responsables ont développé une grande sérénité et chaque collaborateur attend avec impatience le tableau de bord du lundi et sa session de coaching. Désormais un rituel pour l'amélioration et l'épanouissement du personnel!*

**Pierre NEIRINCK, Commerçant indépendant**



*A l'heure où internet oblige le commerce traditionnel à se réinventer chaque jour, Benoit Mahé nous rappelle qu'il n'est nullement condamné à disparaître ! A condition qu'il sache respecter ses collaborateurs et tout mettre en œuvre pour enthousiasmer ses clients. Ce livre regorge d'exemples et de précieux conseils pour nous y aider.*

**Philippe BLOCH, Fondateur de COLOMBUS CAFE et auteur de « Service compris 2.0 »**



*Benoit nous montre comment nous pouvons transformer la culture de la vente et du marketing dans le retail, d'une situation de départ où l'on pousse le produit à une situation où l'on crée un espace pour la relation et la satisfaction mutuelle. Benoit perçoit comment on peut, à travers le coaching, donner de la valeur et du pouvoir à la « première ligne », le magasin, pour obtenir une explosion de la « dernière ligne »... du compte de résultat. Et cela, de manière consistante avec les valeurs profondes de l'entreprise et ses engagements envers ses actionnaires.*

**Jim SELMAN, Pionnier américain de l'application du COACHING dans l'entreprise**