

Séminaires pour Écoles de Commerce
Bachelor, Master, MSc, MBA et Executive Education.

Formez dès maintenant vos étudiants au Leadership et à la vente de demain !

MindfulLeadership

Performance commerciale & bien-être organisationnel

Christophe Czuly est docteur en sciences de gestion et du management. Ses travaux de recherche portent sur l'impact de la pleine conscience (mindfulness) sur la performance commerciale. Il intervient dans plusieurs écoles et programmes MBA autour de thématiques contemporaines du management et du développement commercial.

SÉMINAIRES PROPOSÉS

- MindfulLeadership : pleine conscience du Leader et performance commerciale durable
- Psychologie moderne de la vente : la pleine conscience et ses effets sur l'expérience client et la co-crédation de valeur dans la relation commerciale

- Séminaire : 2 à 3 jours
- Module de cours : 12 à 24 heures

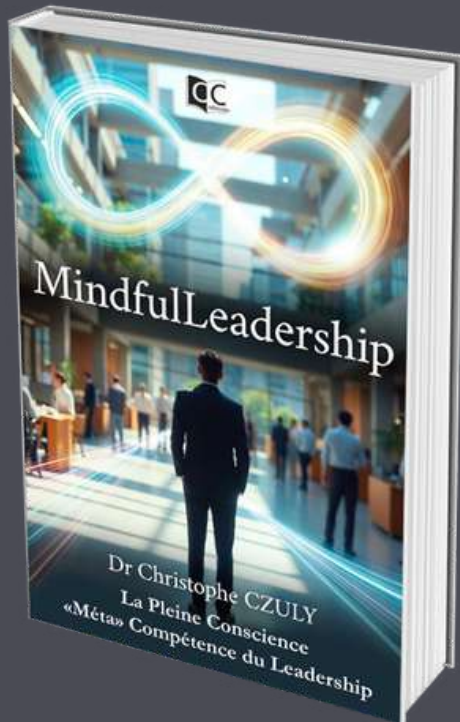
+33-(0)6.08.86.55.98
www.christophe-czuly.com

Contact

Siren 799678669 - APE 8559A - D.A. N° 75240262924



Détail des séminaires



1. MindfulLeadership : diriger en pleine conscience

Comment la pleine conscience améliore la performance commerciale durablement et la satisfaction au travail des collaborateurs.

Czuly, C., Poujol, F. (2018) La pleine conscience au travail : une revue systématique de littérature. @GRH, p. 97-123

Contenu :

- Définitions, mécanismes neurophysiologiques de la pleine conscience
- La pleine conscience : métacompétence du leadership
- Les effets de la pleine conscience au travail : relation, engagement, performance, satisfaction au travail, éthique organisationnelle
- Révéler le MindfulLeadership au travail



2. La psychologie moderne de la vente

Comprendre les mécanismes de la pleine conscience et ses effets sur l'expérience client et la co-crédation de valeur dans la relation commerciale.

Czuly C. (2019) "Les effets de la pleine conscience sur les comportements des commerciaux prédictifs d'expérience client et de co-crédation de valeur!". 35ème Congrès Intj. de l'AFM- Le Havre- 15 au 17 Mai

Contenu :

- Le nouveau paradigme de la vente face à la défiance des clients
- De la transaction à la relation client
- *The Broaden and Build & the Service Profit Chain*
- La pleine conscience et le script de service dans l'expérience client
- Les compétences des commerciaux dans la co-crédation de valeur