



PARCE QUE CHEZ UN COMMERCIAL, MALHEUREUSEMENT,
"SAVOIR" NE GARANTIT PAS DE "FAIRE"...

ACCOMPAGNEMENT MENTAL POUR LES COMMERCIAUX





Sommaire



Pourquoi le mental	3
A quoi ça sert	4
Constats marché	5
Mental + Technique	7
Contenu de l'accompagnement	8
Pourquoi ça marche	12
Bénéfices indirects	13
Reconnaître ces profils	14
Format de la mission	15
Rétroplanning	16
Garanties	17
Témoignages	18
Qui suis-je	24



Maxime Koziol
Fondateur

Pourquoi le mental ?

Je crois profondément que **le mental possède, chez un commercial, une capacité de transformation que la formation purement technique n'aura jamais.**

Non pas parce que la technique est inutile – elle est souvent indispensable – mais parce qu'elle atteint vite ses limites quand le mental vacille.

Pression du chiffre, instabilité émotionnelle, sautes d'humeur, phases de doute profond lors des périodes creuses : contrairement à ce que l'on pense, **ces difficultés touchent de très nombreux bons commerciaux**, souvent même les meilleurs.

Ce sujet reste toutefois largement tabou en entreprise, non pas par manque de volonté, mais parce qu'il est extrêmement difficile de s'en saisir en interne.

Aider un commercial sur le plan mental demande **une posture, une neutralité et une liberté de parole que l'organisation ne peut pas toujours offrir.**

C'est précisément là qu'une aide externe prend tout son sens : elle permet d'aborder ce qui est difficile à dire, de créer un lien différent, et de travailler en profondeur là où le cadre interne ne peut pas le faire.

En France, **nous sommes aujourd'hui les seuls spécialisés exclusivement dans l'accompagnement mental de profils commerciaux.** Ce choix n'est pas un effet de mode, mais la conviction que le mental est un levier fondamental – malheureusement non exploité – de la réussite commerciale.

Tout le monde sait à quel point il est déterminant, mais très peu d'entreprises sont réellement armées pour le traiter.

C'est à cet endroit précis que nous avons choisi d'intervenir. Et nous pouvons le faire pour vous. **Pour vous permettre de garder les bons chez vous. Et surtout plus longtemps.**

**DONNER UN SECOND SOUFFLE À UN COMMERCIAL DÉJÀ CHEZ VOUS
EST 7 FOIS PLUS RENTABLE QUE DE LE REMPLACER.**

A quoi ça sert ?

Le mental permet de développer **des compétences non techniques incroyablement utiles à la performance commerciale**, mais personne ne le travaille.

C'est terrible, car elles font toute la différence.

QUELQUES EXEMPLES PARMIS TANT D'AUTRES

- **Capacité à faire quand même ce qu'on n'aime pas, mais qui est nécessaire**
- Capacité à mieux gérer les moments difficiles pour les raccourcir dans le temps
- **Capacité à rebondir immédiatement après un échec**
- Capacité à oser la chance pour aller chercher le "gros plus"
- **Capacité à tenir ses engagements sur une longue période de temps**
- Capacité à rester calme et clair quand les enjeux s'envolent
- **Capacité à continuer d'avancer quand on est déjà en train de gagner**
- Capacité à prendre du recul, pour viser juste et rester intelligent dans ses actions
- **Capacité à gérer ses émotions pour ne pas se laisser emporter**
- Capacité à réaliser sans exception des tâches chronophages (souvent quotidiennes)
- **Capacité à systématiquement transformer un obstacle en opportunité**

Le mental a un pouvoir d'augmentation des ventes que la simple technique de vente n'aura jamais.

Les techniques expliquent comment vendre, mais le mental détermine avec quelle constance, quelle lucidité et quelle intensité un commercial les applique dans la durée. Sous pression, en période de doute ou face à des enjeux élevés, **ce n'est pas tant la méthode qui fait la différence, mais l'état mental.**

C'est là que se créent les écarts les plus significatifs : non pas par davantage de savoir-faire, mais par une meilleure stabilité intérieure, **capable de démultiplier l'impact de compétences déjà présentes ou à venir.**



Constats marché



La formation commerciale n'est pas le cœur du problème pour la majorité des commerciaux. **C'est le mental qui coince.**

La formation commerciale n'est pas le cœur du problème pour la majorité des commerciaux : ce qui coince réellement, c'est le mental. **Tout le monde le sait.**

Dans chaque entreprise, on observe des commerciaux compétents, parfois très bien formés, dont les résultats fluctuent pourtant fortement selon la pression, le contexte ou les périodes de creux. **Ce ne sont pas les techniques qui disparaissent dans ces moments-là, mais la stabilité mentale.**

Et pourtant, combien d'entreprises forment réellement leurs commerciaux à devenir plus solides mentalement ? Très peu.

Non pas par négligence, mais parce que le mental ne se traite pas comme une méthode de vente. **Il ne s'enseigne pas en salle de formation, ne se corrige pas avec des slides, et ne se règle pas en réunion d'équipe.**

Il demande un travail individuel, profond, parfois inconfortable, que peu d'organisations sont structurées pour mener.

Résultat : on continue à ajouter des formations techniques là où le véritable levier de performance reste largement inexploité.

NOUS INTERVENONS LÀ OÙ LES FORMATIONS S'ARRÊTENT.

Constats marché



Les profils commerciaux en proie à des difficultés mentales **sont nombreux**.
Même parmi les bons potentiels.

Les profils en proie à des difficultés mentales sont **bien plus nombreux qu'on ne l'imagine**, y compris parmi les bons potentiels commerciaux.

Beaucoup continuent d'atteindre des résultats acceptables, parfois même corrects en apparence, **mais en dessous de leur réel potentiel**. Derrière ces chiffres se cachent souvent une instabilité émotionnelle, des phases de doute marquées, une fatigue mentale croissante ou une difficulté à encaisser les périodes plus difficiles.

Cela ne signifie pas qu'ils sont mauvais, mais qu'**ils ne sont pas armés pour lutter contre cela**.

Il ne s'agit pas de signaux bruyants, mais plutôt d'une érosion progressive de la performance et de l'engagement. Et surtout, **ces sujets sont délicats à aborder en interne**.

Par peur d'être jugés, de fragiliser leur image ou de remettre en cause leur légitimité (ce qui est compréhensible), **beaucoup de commerciaux préfèrent se taire et composer seuls avec ces difficultés**.

Ce silence n'est pas un manque de motivation ou de professionnalisme, mais le signe d'un besoin d'accompagnement adapté, dans un cadre où la parole peut être libre et sécurisée.

MÊME UN BON COMMERCIAL, ÇA S'ENCROÛTE.

Mental + Technique de vente



Faites d'une pierre deux coups !

La technique de vente n'est pas secondaire, elle est indispensable – mais **elle n'est simplement pas suffisante à elle seule**. C'est la raison pour laquelle notre accompagnement comprend évidemment, en parallèle du sujet mental, une part "techniques de vente" de haut vol.

PLUTÔT QUE DE VOUS ORIENTER SUR UNE SIMPLE FORMATION COMMERCIALE SUR LES TECHNIQUES DE VENTE, NOUS VOUS PROPOSONS DE FAIRE D'UNE PIERRE DEUX COUPS GRÂCE À UN ACCOMPAGNEMENT HYBRIDE :

- MENTAL
- MAIS AUSSI TECHNIQUES DE VENTE

Là où beaucoup d'approches commerciales font erreur selon nous, c'est qu'elles ne traitent malheureusement pas le mental en parallèle.

Or, **c'est le mental qui façonne la manière dont un commercial utilise ses techniques**. Changer la vision qu'un commercial porte sur certains points clés de la vente, c'est déjà transformer son état mental.

Lorsqu'il voit les choses différemment, il intègre immédiatement des ajustements concrets dans sa pratique : il ose poser des questions sensibles qu'il évitait jusque-là, il va chercher plus tôt ce qui pourrait faire échouer la vente plutôt que de rester uniquement sur ce qui fonctionne déjà, il aborde la concurrence sans détour, et il réintroduit de la légèreté et du jeu – souvent perdus – notamment dans la prospection.

Cette évolution du regard ne relève pas d'un apprentissage technique supplémentaire, mais d'un changement de posture mentale qui rend le commercial **plus aiguisé, plus lucide et plus constant dans ses actions**.

Contenu de l'accompagnement



UN ACCOMPAGNEMENT CENTRÉ SUR L'ESSENTIEL

Cet accompagnement repose sur trois piliers :

- le sur-mesure
- le mental
- les techniques de vente

Tout ne sera pas utile ni pertinent pour chaque profil. L'objectif n'est pas de dérouler un programme standard, mais d'aller chercher ce qui aura le plus d'impact pour le commercial accompagné.

Je pioche, ajuste et priorise les sujets en fonction :

- du profil
- de ce qui marche le mieux sur votre marché
- de ce que le commercial n'ose pas dire à haute voix

Il n'existe aucune trame type à suivre. Le contenu de l'accompagnement évolue au fil des sessions, en fonction des nouvelles problématiques qui émergent, des résultats obtenus et des situations concrètes rencontrées.

L'objectif n'est pas de tout voir, mais de travailler ce qui créera un maximum de changement chez le commercial.

Contenu de l'accompagnement



1. PREMIERS ÉCHANGES

Échange préalable avec la direction

- Comprendre la stratégie commerciale et les objectifs réels attendus
- Identifier les enjeux business prioritaires
- Définir précisément le cadre et le périmètre de l'accompagnement

Échange préalable avec le / les profils commerciaux

- Comprendre comment le commercial fonctionne réellement sur le terrain
- Identifier ce qui fonctionnera le mieux avec son profil pour l'exploiter
- Repérer les freins concrets qui limitent aujourd'hui sa performance
- Valider sa capacité et sa volonté à s'engager dans l'accompagnement

Validation finale de la collaboration

2. PHASE PRÉALABLE AVANT LE DÉMARRAGE

Étude de marché (direction et/ou commercial).

- Clarifier la cible réelle et les priorités commerciales
- Identifier les forces, faiblesses et différenciants face à la concurrence
- Aligner le discours commercial avec le marché et les attentes clients

Construction du plan d'accompagnement sur-mesure

- Définition des leviers à travailler en priorité
- Sélection des thématiques réellement utiles au profil
- Structuration d'un plan d'accompagnement

Contenu de l'accompagnement

3. DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Phase 1 – Accompagnement intensif (3 mois).

- 2 sessions de 45 minutes par semaine
- Possibilité de passer à 3 sessions par semaine au démarrage si nécessaire

Phase 2 – Suivi et consolidation (2 mois).

- 1 session tous les 15 jours

Phase 3 – Accompagnement à la demande (2 mois).

- Sur demande

BIBLIOTHÈQUE D'AUTO-FORMATION

(Outils et supports audios, vidéos et écrits)

- **Podcasts**
- Vidéo de formation
- **Partage de la boussole de vente**
- Whatsapp
- **Création de nouveaux supports sur-mesure, si besoin**

Contenu de l'accompagnement



SUJETS ABORDÉS

L'accompagnement s'articule autour de deux axes complémentaires. Les sujets sont abordés uniquement lorsqu'ils sont utiles au profil accompagné et dans un ordre qui peut évoluer au fil des sessions.

Travail mental & posture commerciale

- Confiance opérationnelle et légitimité dans le rôle commercial
- Gestion de la pression des objectifs et des enjeux business
- Gestion du rejet, des refus et des échecs commerciaux
- Discipline, régularité et rigueur dans l'action quotidienne
- Capacité à rester engagé dans la durée, même dans les phases creuses
- Responsabilisation et prise de décision
- Passage à l'action et constance dans l'exécution
- Capacité à prendre du recul et à analyser ses performances sans complaisance
- Alignement entre posture, discours et réalité terrain

Techniques de vente

- Prospection : méthodes, messages, organisation et constance
- Structuration et utilisation efficace du CRM
- Phase de découverte : questionnement, écoute et qualification réelle des besoins
- Construction d'une argumentation claire, différenciante et orientée valeur
- Traitement des objections sans les contourner
- Techniques de closing adaptées au contexte et au profil du client
- Structuration complète du cycle de vente
- Amélioration du taux de transformation et du pilotage commercial

Pourquoi ça marche ?

Je peux me permettre ce que vous pouvez difficilement faire en interne. Et surtout, j'en ai l'habitude depuis plus de 10 ans.

Tout est basé sur le fait de surprendre, c'est la seule chose qui marche avec les commerciaux. Encore plus si vous avez déjà fait 15 formations en vente.

Points de contact ultra fréquents hors session (quasi quotidien) pour avancer de quelques % chaque jour.

La dimension psychologique est omniprésente. C'est un oubli total dans le monde de l'accompagnement commercial. Quelle folie ...

Bénéfices indirects

Garder les bons chez vous. Plus longtemps.

Les bons profils sont déjà difficiles à trouver. Si vous en avez déjà chez vous, **leur redonner un nouveau souffle est largement plus rentable que de les remplacer.**

Eviter la période non rentable d'un onboarding

Une fois le nouveau commercial recruté, il lui faudra du temps avant d'être rentable. Ce temps est une perte à tous les niveaux, **même si le nouveau commercial est bon.**

Eviter le coût d'un nouveau recrutement

Vous connaissez les coûts financiers et le temps consacré lors d'un recrutement.

Remonter les ventes d'un commercial qui meurt à petit feu

Les commerciaux partent du jour au lendemain, mais leurs ventes ont souvent été impactées les mois précédents.
Aïe ...

DONNER UN SECOND SOUFFLE À UN COMMERCIAL DÉJÀ CHEZ VOUS EST 7 FOIS PLUS RENTABLE QUE DE LE REMPLACER.

Comment reconnaître ces profils ?

Nous ne parlons pas ici des « mauvais commerciaux ». Ceux-là, rien ne les transformera. Non ! **Nous parlons des bons profils, compétents, à fort potentiel, mais freinés mentalement.** Pas tant par manque de savoir-faire, mais par des blocages internes qui rendent leurs résultats trop irréguliers et injustifiés.

Ces commerciaux ont besoin d'un déclic pour se libérer. Or, en vente, le mental reste un sujet largement tabou, et les entreprises sont rarement armées en interne pour l'adresser. C'est précisément là que nous intervenons.

Montagnes
russes
émotionnelles

Instabilité
mentale

Sur-réflexion

Humeur du jour
trop variable
ou aléatoire

Dépendance à
la motivation

HPI, ultra
émotionnel
...etc

Format de l'accompagnement

3 mois d'accompagnement, 2 sessions par semaine de 45 min.

Externe

Être externe change tout.

Comme un enfant qui entend parfois mieux un message lorsqu'il ne vient pas de ses propres parents, un commercial peut recevoir, entendre et intégrer des vérités difficiles quand elles sont portées par un tiers neutre.

Cette position **permet d'aborder ce qui est délicat, sensible ou politiquement compliqué à traiter en interne**, sans enjeu hiérarchique ni filtre.

Tranchant

Nous ne tournons pas autour du pot. Quand un sujet est important, il est abordé quoi qu'il arrive.

Il n'y a **pas de pirouette possible pour l'éviter**, ni de discours confortable pour le contourner.

Individuel

Le mental est, **par nature, individuel**. Les doutes, les peurs, les blocages et les auto-sabotages ne se vivent jamais en groupe.

Pour travailler efficacement, j'ai besoin d'entrer dans l'intimité de ce que le commercial pense réellement, **de ce qu'il n'ose pas dire ailleurs**. Ce niveau de profondeur ne se fait pas en collectif.

Confidentiel

L'entreprise s'engage à ne pas s'immiscer dans le contenu des échanges.

C'est cette liberté totale qui me permet de travailler à **un niveau de profondeur auquel personne n'a accès en interne, souvent même le commercial**.

Rétroplanning

PHASE 1 Maintenant

EN DISCUTER AVANT QU'IL NE SOIT TROP TARD !

C'est-à-dire :

- Avant que votre commercial meurt à petit feu
- Pendant qu'il cherche un autre poste, ailleurs
- Avant qu'il décide de quitter l'entreprise
- Avant qu'il s'encroûte jusqu'au point de non-retour
- Avant que la flamme ne s'éteigne pour de bon
- Avant de perdre la confiance de votre profil

PHASE 2 Travail

Avant le démarrage :

- Échange avec la direction
- Échange avec le commercial
- Étude de marché
- Création du plan d'accompagnement sur-mesure

Démarrage officiel

3 mois d'accompagnement, 2 sessions de 45 min par semaine.

PHASE 3 Suivi

Suivi post-accompagnement

- 1 session tous les 15 jours pendant les 2 mois après la fin de l'accompagnement
- Puis session à la demande si besoin pendant les 2 mois qui suivent

Une offre sans risque. Pour tester.

 et se rendre compte de l'impact.

Garantie N°1

Échange préalable avec le commercial avant de démarrer quoi que ce soit. **C'est lui qui a le dernier mot sur notre collaboration.** Ni vous, ni moi.

Garantie N°2

Étude de démarrage offerte. J'ai besoin de comprendre les particularités de votre marché et pour cela, une étude de marché est réalisée **avant même la première session.**

Garantie N°3

Les 15 premiers jours sont offerts. Si vous changez d'avis et que vous ne souhaitez pas poursuivre, **vous ne nous payez pas.**

Garantie N°4

Vous arrêtez quand vous le souhaitez, à chaque début de mois, sans justifications. Nous connaissons l'impact de notre travail.



Témoignages

UN BON RÉSUMÉ



Dorian
Commercial senior

Maxime nous accompagne depuis février 2022, il est vraiment à part dans son approche : pragmatique d'abord, **oubliez les concepts classiques de la vente vus et revus.**

Doté d'une réelle culture de l'impact, du résultat avec une rigueur incroyable (la rigueur, tout ce que l'on n'aime pas dans le commerce mais finalement tellement efficace).

Maxime nous fait travailler différemment avec efficacité et organisation et ça marche. Notre équipe est reboostée à fond et les résultats sont là avec de très belles perspectives.

Les promesses sont au rendez-vous pour peu que l'on joue le jeu et que l'on accepte de se remettre en question.

Pour ma part, +20 ans de commerce en IT, je lui ai fait confiance, je ne regrette pas du tout et **me demande pourquoi je n'ai pas travaillé comme ça plus tôt.**

Je recommande vivement, vous avez deviné. Au plaisir d'échanger.

Témoignages



Voilà 6 mois que l'accompagnement est terminé. **Il n'y a pas 1 jour où je n'utilise pas ce que j'ai appris, et où je n'ai pas à le transmettre.** En termes de performances, je chasse des comptes autrement plus complexes aujourd'hui, avec une aisance toute différente, et ca se voit immédiatement sur le résultat.

Joshua - Commercial confirmé

Une super expérience que je recommande à tous les commerciaux qui souhaitent progresser par un accompagnement **innovant, ludique et surtout humain.**

Florian - Commercial Grand Compte

Maxime a coaché l'un de mes commerciaux avec un style unique : direct, percutant et efficace. **Son approche sort des sentiers battus et a provoqué un vrai déclic.** Un coaching qui bouscule – dans le bon sens du terme. Je recommande vivement.

Fabien - Directeur commercial

Grâce à sa pédagogie, ses conseils avisés et sa capacité à '**mettre les choses sur la table**', Maxime m'a permis de décrocher une quarantaine de rendez-vous en quelques semaines qui ont déjà commencé à porter leur fruit/euro. Le coaching n'est jamais une partie de plaisir car il demande de se remettre en cause et challenger son ego, **grâce à la bienveillance de Maxime, j'ai pu relever le challenge** et avancer sereinement vers mon objectif. Un grand merci à lui.

Laurence - Commerciale Senior

Nous avons confié à Maxime Koziol le coaching de notre équipe commerciale, et force est de constater qu'une approche individuelle de qualité peut faire évoluer un commercial tant sur le plan professionnel que personnel ! **Maxime a une méthode bien à lui, qu'il adapte à chaque profil en fonction des points à travailler.** On note de réels changements suite à son accompagnement.

Romain - Directeur commercial

À tous ceux qui cherchent **une formation hors du commun et qui n'ont pas peur de lâcher leurs idées préconçues**, il saura faire de vous un meilleur commercial.

Nora - Commercial

Témoignages



Grâce à son approche personnalisée, il s'est adapté à mes besoins et a su déceler les points précis où je pouvais m'améliorer, **me permettant de dépasser mes objectifs** et de mieux gérer mes interactions avec les clients. Sa capacité d'écoute est exceptionnelle, et il sait poser les bonnes questions pour nous faire avancer dans nos réflexions et trouver nos propres solutions, toujours avec la vérité !

Tony - Commercial

J'imaginais une version scolaire, sûrement du vu et du revu, mais pas du tout !! La méthode est surprenante de vérité. Alors, même si vous êtes débutant, Maxime vous apportera confiance en vous et vous fera grandir !

Julie - Commercial Grand Compte

Formation très enrichissante : revue des méthodes de travail, organisation, mentalité, conseils et mise en situation professionnelle. **Une approche vraiment différente de toutes celles proposées**, beaucoup moins scolaire et personnalisée.

Fanélie - Business Development

Maxime est une personne brillante, avec **un état d'esprit de guerrier** qui va totalement avec son métier. Il a su travailler avec nous d'une main de maître, c'est un excellent coach et formateur.

Lucas - Chef d'entreprise

L'approche ClozingSystem **nous a énormément aidé ! Résultats : des commerciaux motivés** cherchant à exploser leurs objectifs.

Mohamed - Directeur commercial

La méthode fonctionne incontestablement et semble revêtir un caractère universel. Au-delà de cela, mes échanges avec toi **m'ont permis de me révéler sans craindre d'affronter la réalité.** Tu as très vite capté mes points faibles. Patient, persévérant et avec une réelle empathie, tu m'as aidé à en faire des forces.

Laurent - Commercial Terrain

Tu as permis **le véritable coup de fouet que j'avais pas réussi à mettre en place**, et tu m'as permis de me concentrer à 400% sur mon travail en évitant ce qui n'était pas prioritaire.

Agathe - Directrice

Témoignages



Des idées et des compétences de tout premier plan. Lucide, concret, il va droit au but et sait analyser vos besoins. **En clair, une valeur sûre.**

Bernard - Chef d'entreprise

Pas de blabla, direct, clair et dynamique. **Grâce à lui, j'ose enfin !** Juste merci.

Isabelle - Commerciale

Vous avez pour habitude de vous entourer des meilleurs ? Alors Maxime est la bonne personne pour vous accompagner dans votre développement commercial.

Guillaume - Chef d'entreprise

Je pense surtout que tu viens d'une autre planète ! Sans rire, tu as dû énormément bosser pour pouvoir nous transmettre tout ça aujourd'hui.

Anne-Sophie - Manager commerciale

Une très belle expérience, un accompagnement juste exceptionnel, cela m'a apporté aussi bien sur le plan pro que perso. Les 3 mois de formation ont vraiment changé ma vie, et **cela s'est vite vu par toute mon équipe !**

Nisrine - Senior Business Development

J'ai désormais une approche différente de la vente. Basé sur la sincérité et le dépassement de soi, le travail de Maxime vous fera tomber toutes les barrières. **En un mot, RAF!**

Joakin - Responsable Commercial

Profil sénior, j'avoue que je doutais que le coaching axé sur le développement commercial puisse modifier mes façons de faire. **Et bien je me trompais !** Maxime est enthousiaste, dynamique, positif, attentif. Il a su mettre au goût du jour mes pratiques professionnelles dans un climat de pure détente, mais toujours avec professionnalisme. Je recommande vivement !

Régis - Commercial Senior / DGA

Une approche sur-mesure et professionnelle à partir d'**une méthode et d'outils éprouvés**. Des mises en situation, des entraînements. Et toujours avec bienveillance, dynamisme et sourire.

Véronique - Chef d'entreprise

Témoignages



Sincère, droit, attachant, simple, clair, précis et **tellement efficace qu'il me faudrait plus de quelques lignes pour évoquer son aide.**

Frédéric - Chef d'entreprise

Très proactif, direct, pas de détour pour aller droit au but, ambiance perçue par les équipes.

William - Chef d'entreprise

A mon sens, pour les jeunes talents qui se cherchent, **il est incontournable.**

Jacques - Chef d'entreprise

Pédagogue, farceur par moments **mais d'un professionnalisme à couper le souffle.** Cela a été une bouffée d'air frais de croiser ton chemin.

Josh - Directrice commerciale

Ce fut un réel plaisir, dynamique, bienveillant, souriant. Un grand merci pour ce coaching **qui me servira tout au long de ma carrière professionnelle.**

Bryan - Commercial

Super expérience ! **Une approche totalement innovante qui marche**, son message "top 1%" n'est clairement pas une pub !

Walid - Key Account Manager

Une formation à distance de qualité, **un grand nombre de supports papiers, vidéos, podcasts ...** c'est un plongeon la tête la première dans le monde de la vente !

Sarah - Commerciale terrain

L'approche Clozing System est très professionnelle autant qu'humaine. Les formations proposées sont orientées "Terrain", pragmatiques, **rigoureuses et modélisantes.**

Nicolas - Dirigeant

J'ai gagné des années d'expérience en quelques mois de collaboration, un homme attachant qui nous a fait bosser dans la bonne ambiance et **qui ne se prend pas au sérieux, mais diablement efficace.**

Jérôme - Commercial Terrain

Témoignages



Excellent formateur/coach/prof ... on appelle ça comme on veut. **En tout cas le résultat est là, ainsi que la méthode de prospection qui est efficace.**

Aurélien - Chef d'entreprise

Maxime est un vrai pro ! Il allie à la fois la stratégie commerciale aux méthodes qui fonctionnent aujourd'hui. Quand en plus s'ajoutent de réelles convictions et **un vrai sens qu'il donne dans l'aide apportée à ses clients.**

Leslie - Chef d'entreprise

Au-delà d'être un expert dans son domaine, **Maxime ne compte pas son temps** pour vous permettre d'atteindre vos objectifs.

Jocelyne - Chef d'entreprise

Avec Maxime, c'est **du pur bonheur**. Il est rare de rencontrer un prestataire réunissant autant de qualités : impliqué, compétent, sympathique !

Stéphane - Chef d'entreprise

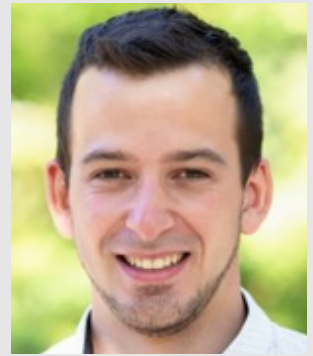
Maxime est quelqu'un qui va vous faire aimer la vente, si si ! Très à l'écoute, il a été complètement impliqué jusqu'à ma réussite et **en plus un vrai plaisir de travailler avec lui !**

Mélanie - Chef d'entreprise

Si tu n'étais pas intervenu à temps, je pense que je serais partie. Aujourd'hui, ça change tout !

Brenda - Commerciale

Qui suis-je ?



Maxime Koziol

MON EFFICACITÉ VIENT DU TRIPTYQUE SUIVANT :

- UNE COMPRÉHENSION FINE DES MÉCANIQUES MENTALES
- UNE COMPRÉHENSION FINE ET TRÈS CONCRÈTE DES TECHNIQUES DE VENTE
- UNE COMPRÉHENSION FINE DU MONDE PSYCHOLOGIQUE DANS LEQUEL NAVIGUE UN COMMERCIAL

Cela fait près de dix ans que j'exerce ce métier, et presque quinze ans que je travaille au quotidien avec des commerciaux, dans de nombreux secteurs.

J'ai formé et accompagné une centaine de profils, et piloté des équipes de vente allant jusqu'à 45 personnes à l'âge de 26 ans. Mais ma véritable expertise ne vient pas uniquement de là.

Elle vient d'un parcours atypique car **tout ce dont je parle ici, je l'ai construit avant tout ... pour moi.**

Ayant moi-même un profil très émotionnel, proche de ce que l'on appelle aujourd'hui les profils HPI, j'ai longtemps connu des résultats irréguliers malgré de solides compétences en techniques de vente et des formations en pagaille.

Ce fut le parcours du combattant pour parvenir à lisser mes performances et mieux me maîtriser. Heureusement, c'est très tôt que j'ai compris que le mental était le véritable levier. J'ai donc passé **des années à chercher seul des réponses dans un monde oublié des programmes de vente.**

Et surtout, je me suis rendu compte que j'étais loin d'être le seul : nous sommes si nombreux dans ce cas !

J'ai alors travaillé le sujet du mental en profondeur, pendant des années, et **je continue de le faire** car c'est un atout qui s'entretient au quotidien.

Après tout ce temps, je sais comment pense un commercial, là où il se ment, là où il esquive, et surtout ce qui permet de le libérer réellement. J'ai ainsi accompagné des commerciaux moins bons que moi, aussi bons, et même bien meilleurs, **vers des niveaux de performance autrefois impossibles pour eux.**

Ma particularité est triple : une compréhension fine des mécaniques mentales, des réalités très concrètes des techniques de vente mais aussi du monde psychologique dans lequel naviguent les commerciaux.

Ici, pas de pirouette possible : je connais toutes les esquives que les commerciaux utilisent et exploitent. C'est cette triple compétence qui fait l'originalité de mon approche, et de mon profil.

Mon combat est simple : libérer les commerciaux pour redonner à la vente ce qu'elle mérite – des professionnels plus sereins, plus solides, **à nouveau heureux de faire face aux obstacles inhérents au métier de vendeur** et donc bien plus performants.

Grâce au mental.

Parlons-en.

**AUJOURD'HUI, NOUS VOUS PROPOSONS L'APPROCHE
LA PLUS AVANCÉE — ET LA PLUS SINCÈRE
SUR LE MENTAL APPLIQUÉ À LA VENTE EN FRANCE.**

Le mot de la fin

Faisons simple pour rester efficace. Le mot de la fin serait pour nous plutôt une question à vous poser sincèrement pour en **imaginer l'impact potentiel sur certains de vos profils.**

**SI CERTAINS DE VOS COMMERCIAUX ÉTAIENT
BIEN PLUS FORT MENTALEMENT, QUEL SERAIT
L'IMPACT SUR VOS VENTES ?**





www.clozingsystem.com

contact@clozingsystem.com

**L'UN DES RARES SPÉCIALISTES EN FRANCE SUR
L'ACCOMPAGNEMENT MENTAL POUR LES PROFILS COMMERCIAUX**