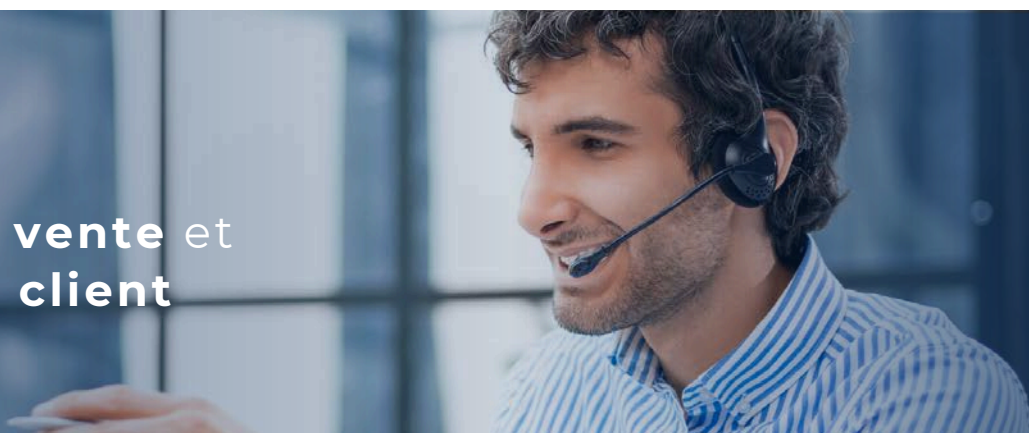


# Nova

au service de la **vente** et  
de l'**expérience client**



Participez à notre atelier virtuel de 3 heures, destiné aux gestionnaires, responsables des ventes, professionnel.le.s de l'expérience client et entrepreneur.e.s (certifié.e.s ou non-certifié.e.s Nova Global) souhaitant optimiser leurs performances commerciales et relationnelles. Cet atelier vous offrira des outils concrets pour mieux comprendre et répondre aux attentes de vos clients, quelle que soit leurs couleurs ou leurs motivations, tout en optimisant la performance et l'unité de vos équipes de vente grâce à l'approche Nova Global.

## Objectifs de l'atelier

- Connaître son propre style de vente et mieux comprendre celui de ses clients.
- Comprendre comment le Profil Nova permet d'adapter les stratégies de vente en fonction des préférences comportementales et motivations des clients.
- Développer des outils pratiques pour personnaliser l'expérience client et améliorer l'efficacité des interactions en fonction des styles DISC et des motivations.

## Inclus dans l'atelier

- Votre Profil Nova en format PDF.
- Un cahier du participant en format PDF.
- Un lien pour visionner les capsules Découvertes, préparatoires à l'atelier (obligatoire pour les non-certifiés).
- Une boîte à outils contenant des outils, des fiches synthèses et des gabarits d'intervention.

## Format et détails

- **Durée de l'atelier** : 3h en virtuel (surveillez les prochaines dates sur notre site Web ou demandez une date précise pour une cohorte privée)
- **Coût par personne** : 295,00 \$ + taxes
- **Nombre de participants maximum par groupe** : 25