



Pour tendre vers l'excellence d'équipe • Inspiring Team Excellence

Vicky Vilagos

Médaillée olympique • conférencière bilingue • auteure



Vicky travaille avec des entreprises qui désirent insuffler à leurs équipes de vente le désir d'exceller, et avec des représentants professionnels qui veulent devenir de véritables champions. Le fort impact de son message fournit l'impulsion nécessaire pour changer les choses... de façon positive.

Vicky connaît très bien les secrets de la réussite, aussi bien dans le sport qu'en affaires. Grâce à ses conférences dynamiques, elle stimule le goût de l'excellence chez toutes les équipes de vente. Elle a déjà prouvé qu'elle peut être une source d'inspiration, aussi bien en français qu'en anglais, pour aider les gens à gagner dans un monde devenu particulièrement compétitif. Elle sait convaincre ses auditeurs de poursuivre leurs rêves et d'aller au-delà de leurs limites en partageant avec eux les leçons apprises sur le rude chemin menant aux Olympiques. Votre équipe découvrira ainsi que les défis à relever comportent des similitudes avec ceux que Vicky a brillamment remportés. Avec ses 15 années d'expérience en affaires, Vicky parle le même langage que vous.

Médaille d'argent aux Olympiques

Son auditoire est vite gagné par la passion de la réussite et de l'accomplissement qui habite Vicky. Cette passion, combinée à une attitude positive et à une bonne dose de persévérance, a permis à Vicky et à sa sœur jumelle Penny de réaliser leur plus grand rêve : remporter une médaille olympique en nage synchronisée. Leur histoire est publiée dans *Chicken Soup for the Canadian Soul*[®]. Vicky vous entraîne dans un fascinant voyage dans le temps en vous racontant les étapes émouvantes de ces 21 années de dur labeur et de détermination qui l'ont menée au succès olympique en 1992. Vicky est très fière de sa nomination au Temple de la renommée olympique du Canada.

Travail d'équipe

Vicky croit fermement que le travail d'équipe est la clé du succès qui l'a menée à la gloire olympique. Elle vous confie les secrets qui ont aidé son équipe à avancer d'un même pas et à surmonter plus d'une fois l'angoisse de la défaite, en demeurant centrée sur leur but commun. Ensemble, Vicky, Penny et leurs quatre entraîneurs ont tenu bon et ont gardé leur conviction de pouvoir réaliser « l'impossible ».

Sujets de conférences :

Les sujets sont adaptés pour aider votre équipe à atteindre ses objectifs.

Réaliser son rêve, c'est possible!

Les rêves insufflent passion et énergie. Grâce à une stratégie bien pensée, les rêves peuvent devenir réalité! Avec des anecdotes fort à propos, Vicky nous montre comment découvrir notre force intérieure. Elle présente les étapes de sa méthode pour définir et atteindre ses objectifs que sa sœur et elle ont mis en pratique sur la route du succès olympique. Vicky illustre, à l'aide de faits vécus, la façon de s'atteler à la tâche et d'utiliser de la façon la plus profitable les forces de chacun... et de réaliser leur rêve!

La longueur d'avance des champions

Afin que chacun atteigne son plein potentiel, particulièrement dans le monde compétitif dans lequel nous vivons, chacun des membres d'une équipe doit viser à devenir un véritable champion. Vicky partagera les huit clés des champions... huit caractéristiques que chacun peut développer et mettre en action. Votre équipe de vente s'engagera à aider votre entreprise à atteindre l'excellence, avec la longueur d'avance des champions!

Travail d'équipe : travail de rêve!

Le travail d'équipe peut assurer une longueur d'avance dans un monde qui change rapidement, ou il peut ralentir les choses. Lors de cette présentation, votre équipe découvrira quels sont les éléments essentiels à un bon travail d'équipe. Ces éléments, qui sont les mêmes que ceux qui ont contribué aux nombreux succès de Vicky dans le sport et en affaires, comprennent la ténacité, la créativité, une bonne communication, la flexibilité, l'appropriation de ses propres capacités et l'esprit d'équipe. En travaillant ensemble d'une manière coordonnée, les membres de votre équipe s'entraideront, apprenant les uns des autres et s'encourageant mutuellement. Cela favorisera le développement personnel, accroîtra la force de l'équipe et procurera des résultats concrets.

Les bénéfices pour votre entreprise :

- Augmentation de la valeur de vos actions
- Accroissement des ventes et des profits

Ces résultats découlent des habiletés suivantes :

- Se concentrer sur une vision commune, avec des objectifs bien structurés
- Prendre plus rapidement de bonnes décisions
- Accroître la productivité et promouvoir l'encouragement mutuel
- Obtenir une meilleure collaboration
- Adopter une attitude positive
- Motiver votre force de vente à conserver sa longueur d'avance
- Définir les objectifs de façon précise et atteindre les résultats escomptés

Quelques-uns de nos clients :

Parmi les associations :

- Association des grossistes en médicaments du Canada
- Association québécoise pour le don d'organes

Dans le milieu des télécommunications :

- Bell Canada

Dans le milieu financier :

- Caisses Populaires Desjardins
- Banque Canadienne Impériale de Commerce

Dans le milieu de la santé :

- Berlex Canada
- Merck Frosst Canada
- Schering Canada

Dans le milieu des ressources humaines :

- Ecco Personnel

Parmi les maufacturiers et les commerces de détail :

- Chaussures Brown
- Clairol
- Future Electronics
- Maillots de bain Grenier
- General Motors
- Procter & Gamble

Témoignages de clients :

« Des conférences de grande qualité comme celle que vous nous avez donnée comblent les besoins de notre industrie. Je n'hésiterais pas à vous référer à des collègues. »

Jean-Robert Marcotte, vice-président ventes, Berlex Canada

« Votre participation à notre journée de définition d'objectifs a été très appréciée. L'exemple de votre persévérance dans l'accomplissement de votre rêve a eu un impact percutant. Vous avez atteint l'objectif que nous espérions de votre présence à cette rencontre cruciale : démontrer aux participants la force du rêve. Mission accomplie. »

Lionel Gauvin, vice-président régional, Caisses populaires Desjardins

« J'aimerais vous remercier pour votre conférence tenue dans un délai des plus brefs lors de notre lancement. Tous vous ont appréciée. Notre vice-président du Marketing des produits a bien aimé votre discours et désirerait avoir votre « stratégie gagnante en 10 étapes » et vos « clés du succès » pour maintenir l'impact que vous avez eu sur notre équipe de vente. Je crois que nous travaillerons encore ensemble.... Mais cette fois, je vous avertirai plus à l'avance! »

Linda Campione, Exploitation et commercialisation, Future Electronics