



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

MICHAËL AGUILAR, LE 1ER « MOTIVATIONAL SPEAKER »
FRANÇAIS À AVOIR REÇU LA CERTIFICATION AMÉRICAINE **CSP®**



On les appelle des « motivational speakers », des « conférenciers motivationnels » qui tentent de transmettre un message fort en captivant leur audience et en leur insufflant une belle énergie.

Mais il ne faut pas s'y tromper : les motivational speakers capables de s'exprimer devant des milliers de personnes lors de grandes conférences ou conventions, d'écrire des best-sellers, d'inspirer, de motiver et d'apporter de vrais contenus et de la valeur ajoutée, ne sont pas légion !

Seule une poignée d'entre eux fait partie du cercle très fermé des motivational speakers détenteurs de la certification CSP® (Certified Speaking Professional), la plus haute distinction que puisse recevoir un conférencier et la seule reconnue sur le marché international de la Conférence.

Ce « Graal » des conférenciers est décerné par la National Speaking Association ® (NSA), la branche américaine de la Global Speakers

Federation (GSF), seule organisation internationale de conférenciers professionnels regroupant 15 pays dont la France.

À ce jour, moins de 12% des plus de 5000 conférenciers membres de la GSF dans le monde détiennent ce titre prestigieux !

En France, le motivational speaker qui fait référence est [Michaël Aguilar](#) et c'est également le premier à s'être vu décerner le CSP® à Dallas, lors de la convention annuelle de la NSA "Influence 2018".

Auteur de 11 livres sur la vente et la motivation chez Dunod et Eyrolles, dont le bestseller « Vendeur d'Elite », conférencier depuis 2005 et dirigeant depuis plus de 20 ans de Vendeurs d'Elite (cabinet de conseil et de formation en performance commerciale, persuasion et motivation), Michaël a à son actif l'entraînement à la vente et la motivation de plus de 15.000 vendeurs et managers en France et à l'étranger.



LE PARCOURS HORS DU COMMUN D'UN PRODIGE DE LA VENTE

Michaël est un vendeur né ! Dès 1987, alors qu'il a tout juste 19 ans, il crée sa première entreprise avec son ami d'enfance – une start-up avant l'heure dans le garage de ses parents -, tout en poursuivant ses études.

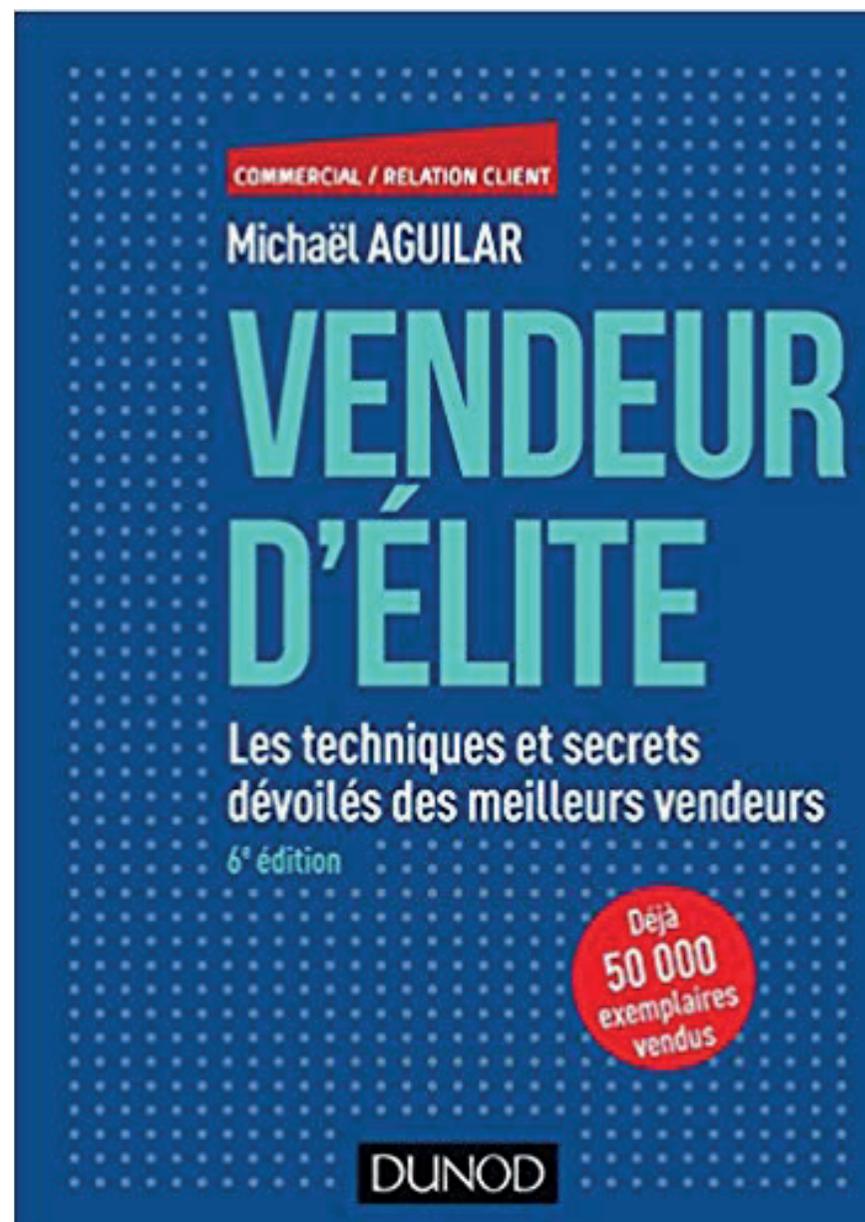
Cette expérience est particulièrement formatrice puisqu'en subissant l'épreuve du terrain et la dure réalité de la vente, il se découvre aussi une passion pour l'art de la négociation et les leviers psychologiques de la persuasion pour vaincre les résistances à l'achat.

À 26 ans, son destin bascule quand il décide de consacrer une année entière à l'écriture d'un livre sur les « vendeurs d'élite ». Michaël part alors à la rencontre des meilleurs commerciaux de France pour percer leurs méthodes, leurs secrets et leurs « ficelles » personnelles. De cette enquête approfondie, il tire alors des enseignements et principes facilement applicables.

Publier son livre est pourtant loin d'être évident car son « jeune » âge lui ferme la porte de plusieurs éditeurs. Michaël persévère à juste titre : les Editions Dunod croient immédiatement à son projet et décident de lui faire confiance. Aussitôt publié, aussitôt plébiscité : « Vendeur d'Elite » devient un bestseller et le vocable « vendeur d'élite » qu'il a créé passe rapidement dans le langage courant pour désigner un vendeur d'exception.

Michaël confie :

« À ce jour, « Vendeur d'Elite » a été vendu à plus de 50 000 exemplaires et il a été traduit en 5 langues. J'ai eu l'immense plaisir de le voir réédité pour la 6ème fois en 2018. »



Le succès du livre agit comme un véritable déclic : Michaël laisse les rênes de la société à son associé pour s'orienter vers la formation commerciale, comme consultant d'abord puis en créant son propre organisme de formation et cabinet conseil spécialisé dans la vente, la persuasion et la motivation.

Depuis lors, il poursuit ses recherches et ses réflexions, crée et affine ses propres techniques et modèles, tels que la Neuropersuasion® pour la vente et la méthode SACRÉ® pour la motivation, qu'il diffuse dans ses différents ouvrages et auprès de ses clients. Les plus grands groupes internationaux (General Electric, American Express, LVMH...) lui confient la formation de leurs vendeurs et de leurs managers.

En parallèle, Michaël devient maître de conférence à HEC au sein de son mastère Strategic Management jusqu'en 2015. Depuis 2011, il intervient à l'Université Panthéon-Sorbonne.

Il est déjà conférencier depuis 3 ans lorsqu'il se rend à sa première convention de la NSA à New York en 2008 et découvre l'existence de cette certification CSP® et la maturité du marché international de la Conférence, encore émergent en France.

Aujourd'hui, ses interventions sont recherchées pour leurs contenus exclusifs et inspirants et pour ce style « énergisant » qui fait sa différence.

Michaël est expert APM (Association pour le Progrès du Management, réseau national de réflexion et de formation pour les dirigeants), intervenant aux DCF (Dirigeants Commerciaux de France), membre de l'AFCP (branche française de la GSF), vice-président de l'AFACE (Académie Francophone des Auteurs et Conférenciers d'Entreprise).



LA CERTIFICATION CSP® :

LA RECONNAISSANCE INTERNATIONALE D'UN CONFÉRENCIER D'EXCEPTION



Le CSP® est la **seule certification internationale** attestant de l'expertise et de la compétence d'orateur d'un conférencier. Il est décerné par la National Speaking Association® (NSA), la branche américaine de la Global Speakers Federation (GSF), seule organisation internationale de conférenciers professionnels regroupant 15 pays dont la France.

A ce jour, moins de 12% des plus de 5000 conférenciers membres de la GSF dans le monde détiennent ce titre prestigieux.

Il faut dire que l'obtention du CSP® est un véritable parcours du combattant, ce qui lui donne toute sa valeur. L'étude de la candidature s'échelonne sur près d'une année, les compétences professionnelles du candidat étant jaugées selon des critères très stricts, à la fois quantitatifs (avoir réalisé un chiffre d'affaires minimum de 250 000 \$ sur 5 ans en tant que conférencier) et qualitatifs (expertise, éloquence, style d'animation, qualité de service, satisfaction client et même éthique).

Le candidat doit tout d'abord attester de sa formation continue à la GSF et à la NSA (notamment par sa présence à des conventions), puis fournir et documenter une liste de 250 conférences délivrées sur 5 ans avec les coordonnées des clients, qui seront contactés de manière aléatoire au fil des mois pour vérification. A cela s'ajoute un questionnaire précis d'évaluation et de satisfaction conduit spécifiquement auprès de 30 clients, où toute note inférieure à 7/10 est éliminatoire. Enfin, la performance du conférencier est évaluée par des Pairs, des conférenciers certifiés CSP®, au moyen d'une

vidéo d'une conférence « live » du candidat.

Le CSP® est ensuite renouvelable tous les 5 ans, selon le même processus.

Le CSP® est donc **l'Everest des conférenciers experts dans le monde !**

Cette certification très convoitée a été officiellement remise à Michaël Aguilar lors d'une **cérémonie qui s'est tenue le 14 juillet 2018 à Dallas**, à l'occasion de la convention annuelle de la NSA « Influence 2018 ».

Il devient ainsi le premier « motivational speaker » français à avoir reçu la certification CSP®.



MICHAËL AGUILAR EN 6 CHIFFRES CLÉS

- Plus de **1000 conférences** délivrées depuis 2005
- **11 livres** sur la vente et la motivation publiés chez Dunod et Eyrolles
- Plus de **50 000 exemplaires** vendus de son best-seller "Vendeur d'Elite"
- Plus de **13 ans d'expérience en tant que conférencier**
- **Dirigeant depuis plus de 20 ans** du cabinet de conseil et de formation Vendeur d'Elite
- **15 000 vendeurs et managers** formés à la vente et à la motivation en France et à l'étranger

UNE VOCATION : LA TRANSMISSION ET LE PARTAGE DE SON EXPERTISE

Le fil conducteur de toute la carrière de Michaël Aguilar est la volonté de transmettre et d'aider les autres à avancer.

Via ses livres, ses conférences, ses formations, et sur les réseaux sociaux où il est devenu un influenceur, Michaël veut donner des clés et des conseils pratiques, faciles à mettre en oeuvre, pour que chacun puisse dépasser les obstacles, augmenter sa confiance, sa motivation... et au final, ses résultats.

Son cabinet de conseil et de formation **Vendeurs d'Elite** poursuit le même objectif : accompagner les vendeurs et les managers pour développer leur réussite commerciale.

Avec l'obsession du résultat inscrite dans son ADN, Vendeurs d'Elite intervient à plusieurs niveaux :

LES FORMATIONS EN VENTE, PERSUASION ET NÉGOCIATION (formations intra entreprise et coaching de vendeurs) pour réussir à prospecter efficacement, décrocher un rendez-vous, persuader et convaincre, réfuter les objections, vendre cher, gagner de nouveaux clients, conclure à coup sûr, maîtriser le social selling ;

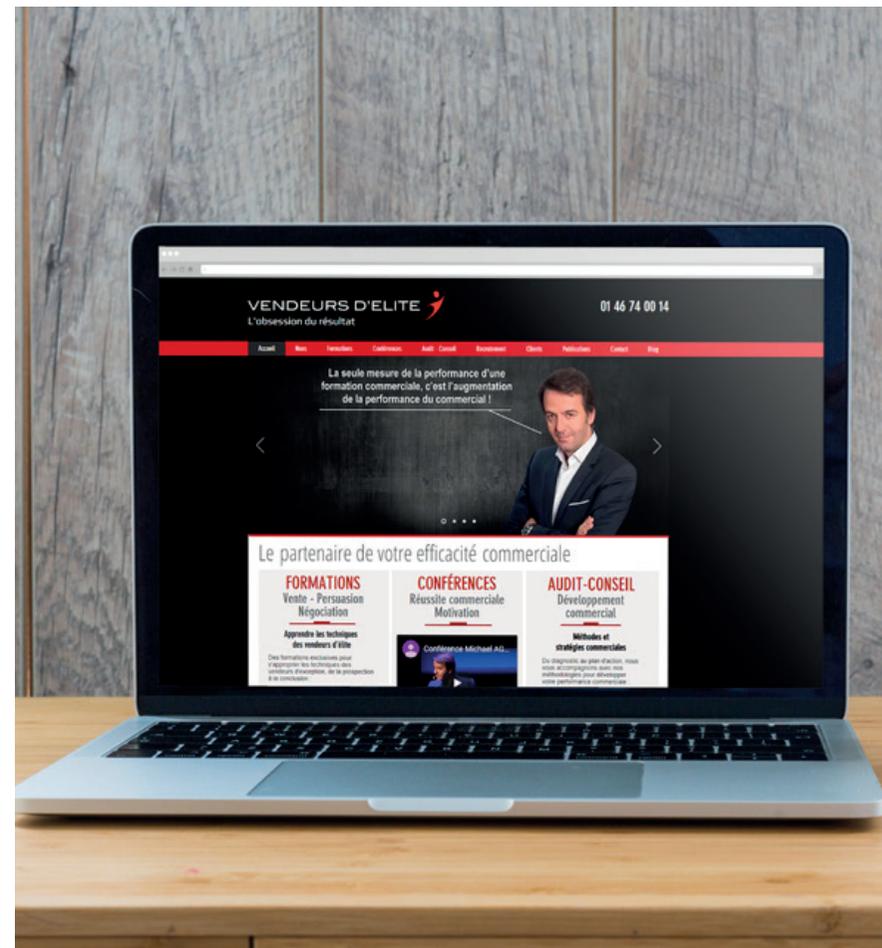
LES CONFÉRENCES en réussite commerciale et motivation ;

L'AUDIT-CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (du diagnostic au plan d'action) : conseil en stratégie commerciale, conseil en management commercial, audit de méthodes de vente, audit de motivation et audit de formation ;

LES FORMATIONS EN MANAGEMENT ET MOTIVATION pour développer les compétences managériales et encadrer efficacement une équipe (leadership, gestion des conflits, management des différents profils...) ;

LE RECRUTEMENT DES COMMERCIAUX ET DES FORCES DE VENTE en partenariat avec le cabinet CCLD (n°1 du recrutement commercial en France) : sourcing, outils d'évaluation, et outils de recrutement.

VENDEURS D'ELITE
Votre réussite est notre objectif



FOCUS : 8 CONFÉRENCES INCONTOURNABLES SUR LA VENTE, LA PERSUASION ET LA MOTIVATION

100% pragmatiques et enrichies des apports des neurosciences sur le mental, les conférences de Michaël Aguilar sont émaillées d'anecdotes vécues, d'exemples inspirants et teintées d'humour. Elles boostent l'énergie des auditeurs et marquent pour longtemps les esprits.

LES SECRETS DES VENDEURS D'ÉLITE

Qui sont les vendeurs d'élite ? Comment font-ils pour atteindre des niveaux de performance hors du commun ? Qu'est-ce qui les différencie des autres vendeurs ? Comment s'en inspirer pour réussir ?

« FAISEZ » LA DIFFÉRENCE !

Être le meilleur, c'est bien parce qu'on est le premier alors qu'être unique, c'est mieux parce qu'on est le seul. Mais comment faire la différence pour susciter la préférence... et dépasser la concurrence ?

MARGE OU CRÈVE !

Comment résister à l'argument « c'est trop cher » ? Apprendre à avoir confiance dans son prix pour convaincre ses acheteurs. Une mine de techniques et de conseils dans un style "décoiffant".

LES SECRETS DE LA MOTIVATION

Comment naît et se développe la motivation ? Pourquoi et comment s'éteint-elle ? Comment la susciter et l'entretenir ? Comment les meilleurs managers s'y prennent-ils pour mobiliser et remotiver leurs équipes ?

VENDRE QUAND LES TEMPS SONT DURS

Les clés pour retrouver confiance et enthousiasme en période difficile, rassembler ses forces, mais aussi mobiliser ses atouts pour vendre quand on croit que c'est impossible.

VENDRE À L'ÈRE NUMÉRIQUE

Comment réussir à vendre quand le client pense qu'il n'a plus besoin de vendeur ? Comment reprendre le pouvoir sur les clients "autonomistes" ? Comment être plus fort qu'un ordinateur ou une tablette pour vendre ?

LE POUVOIR DE PERSUADER

Persuader n'est pas une affaire de logique ni de raison.

Comment les hommes prennent-ils leurs décisions ? Comment influencer ces décisions en votre faveur ? Comment convaincre et marquer les esprits lors d'un exposé ou d'un argumentaire ?

ET UNE NOUVELLE CONFÉRENCE EN 2019 : CONQUÉRIR OU PÉRIR !



POUR EN SAVOIR PLUS

Site web : <https://www.michaelaguilar.fr/>

 <https://www.linkedin.com/in/michaelaguilarconferencier/?originalSubdomain=fr>

CONTACT PRESSE

Sylvie Sucra

E-mail : sylvie.sucra@vendeurs-elite.fr

Tél. : 06 60 60 00 68