

MAST: Marketing & Formation

M.A.S.T

The logo consists of a large, multi-pointed starburst graphic in a light gray color. The letters 'M.A.S.T' are printed in a bold, black, sans-serif font across the center of the starburst. A thin white vertical line is positioned to the left of the starburst.

“Sell dreams, not products”

“STEVE JOBS”



01

La Formation

Une longue et multiple expérience

Les avantages



Offrir des outils de
maîtrise de la Vente et
du Marketing uniques
à Maurice



Etre le *"one-stop-shop"*
de la Formation grâce à
ses nombreux
formateurs adhérents



Baser ses
enseignements
sur le principe
d'Appropriation par les
participants



Adapter les Techniques
Internationales au
Marché Mauricien et
ses spécificités



02

NOS FORMATIONS S'INSPIRENT DE :

L'approche Sinek

*“Du Pourquoi vers le
Comment”*

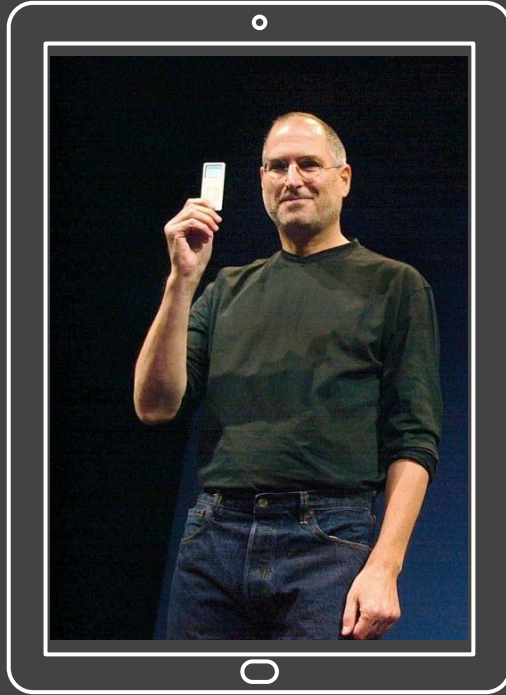




*Lorsque c'est "notre" idée, on pense toujours qu'elle est bonne...
Les techniques d'APPROPRIATION consistent à ne pas donner
la réponse, afin qu'elle soit formulée par les participants*

L'APPROPRIATION

*S'accaparer, rendre sien,
prendre possession*



*La philosophie
commerciale illustrée
par Steve Jobs*

"Sell dreams, not products"

La matrice "SMART"

*Spécifique, Mesurable,
Atteignable, Réaliste,
Temporel*

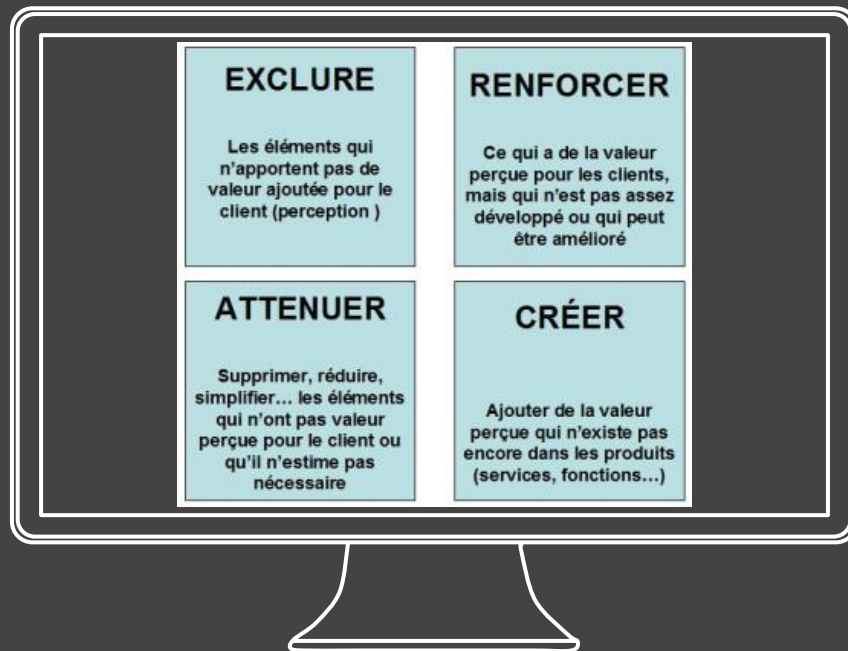
La "matrice de flow"

*Chacun évolue dans son
environnement
optimal*



La matrice CREA

(Créer, Réduire, Eliminer, Améliorer), partant du principe « Don't blame the people, blame the process first »





QUELQUES
EXEMPLES

03

*Exemples de formations MQA approved,
dispensées à Maurice*

EXEMPLES DE FORMATIONS MQA APPROVED, DISPENSÉES À MAURICE



TOUS VENDEURS



VENDRE, ÇA
N'EXISTE PAS !



VENDEURS
DE A - Z



MAITRISER
L'OBJECTION PRIX



L'ENVIE VS LE
BESOIN



IDENTIFIER
MES FORCES &
FAIBLESSES
COMMERCIALES



S'APPUYER SUR
LA FORCE
DU PITCH
COMMERCIAL



PROSPECTER



NE JAMAIS
DIRE NON...
MAIS SAVOIR
DIRE NON



LE UP ET LE
CROSS... SELLING

Toutes ces formations reposent sur une expérience de plus de 30 ans, une présence terrain en France, aux USA et en Angleterre, des techniques de formation et de vente internationales, et une présence à Maurice longue de 18 années.

M. Portugal est également le créateur de l'Académie Supérieure de la Vente.

QUELQUES RÉFÉRENCES à MAURICE et à L'ETRANGER

- AAMIL
- ADIDAS
- ACCESSA GROUP
- AFFICOM
- APPLE
- BANQUES POPULAIRES
- BANK ONE
- BARNES
- BRINKS (Maurice & Réunion)
- CARTIER INTERNATIONAL
- CATAMARAN CRUISES
- CITYA IMMOBILIER
- DLB – NEXSTEP
- DIAMOND ESTATES
- DYNAMIA
- ELECTRONIC DATA SYSTEM (EDS)
- EXCELLENCE SWIMMING POOL
- HVC
- HAAGEN DAZS
- MECOM
- MUA
- NECKER GESTION PRIVEE
- RM CLUB MAURITIUS
- TRAIT D'UNION





Avez-vous des questions?

vincent.portugal@mast-mu.com

+230 59 32 80 04

www.mast-mu.com

49 Labourdonnais Street, Port Louis

MERCI