



Michel Poulaert, CSP, est Conférencier professionnel depuis 2006 certifié CSP® aux États-Unis depuis 2020.

Avec plus de 1000 interventions publiques, il fait partie des intervenants qui marque durablement les esprits.

2 TEDx à son actif, il est l'auteur du livre "Pour Réussir, Osez Échouer" (Vuibert).

La culture de l'échec, l'optimisme et la vente sont ses domaines de prédilection.

Depuis plus de 35 ans, et bien avant sa vie professionnelle, Michel a toujours parlé avec une aisance et une puissance déconcertante. Encore enfant, l'enseignement Freinet révèle en lui sa capacité à prendre la parole avec force de conviction et enthousiasme. En parallèle, il fait du théâtre et grandit dans la culture américaine et se passionne pour ces grands orateurs "à l'américaine".

Avec une centaine de conférences par an il est l'un des conférenciers les plus demandés en France. En 2020 il obtient la prestigieuse certification américaine "CSP", décernées aux meilleurs conférenciers au monde. Tel un Oscar ou un César du cinéma, c'est accomplissement qui profite à votre événement : vous avez affaire à un pro de la scène qui en maîtrise les codes !

Selon lui, être entrepreneur est avant tout un état d'esprit. L'optimisme est au centre de toutes ses conférences.

Il faisait partie de ces salariés qui se sont investis comme s'il s'agissait de leur propre entreprise.

Sa plus grande carrière, il l'aura faite dans une multinationale néerlandaise pendant près de 20 ans. Alors responsable des ventes et de développement du marché, il a été, pendant plusieurs années, le meilleur cadre commercial du groupe.

Son approche de la vente et du service a inspiré nombreux de ses collaborateurs.

Homme de terrain, ses clients étaient toujours au centre de ses intérêts.

En prospection il teste différentes approches centrées sur le client avant tout. Selon lui plus on surprend agréablement un client, plus le lien sera fort.

Pour lui, si on s'occupe de son client comme s'il s'agissait d'un ami, moins on sentira le besoin de vendre puisque que c'est le client lui-même qui viendra acheter !

Michel est un créatif en ébullition constante. Toujours en quête de bonnes idées, il expérimente en permanence. Et quand cela ne fonctionne pas, il transforme, adapte, innove ou... reporte, parce que certaines idées n'apparaissent pas toujours au bon moment.

Cet esprit créatif et cet oeil pour les belles images se retrouvent dans ses vidéos publiées sur sa chaîne Youtube. Plus de 10K abonnés suivent ses exploits et ses messages inspirants enregistrés aux quatre coins du monde.

Il recherche toujours l'originalité, l'inattendu, l'inédit afin de marquer les esprits.

Sur Facebook (150K), LinkedIn (9K) et Instagram (1,8K), il publie du contenu quotidiennement depuis 2008. Son blog a inspiré plus de 2 millions de visiteurs.

Il en retiendra le meilleur et deviendra au fil des ans un influenceur inspirant.

Selon lui, Internet est une merveilleuse opportunité d'expérimentation et d'entrer en contact avec sa communauté au travers de leurs questions, réflexions et échanges.

Son audace et son optimisme d'action lui aura aussi valu de jouer dans deux longs-métrages et de participer à de nombreuses émissions télévisées.

Il est le co-fondateur de la Journée de l'Audace.
Fondateur de La Semaine du Rebond.
Fondateur de L'École de Conférenciers Professionnels.





« Il est hilarant sur scène ! »

Le Monde

« Les collaborateurs repartent saisis et stimulés.

Des conférences touchantes et incitatives. »

Forbes

« Assister à une conférence de Michel Poulaert est une expérience. Il y a fort à parier que vous terminerez debout en applaudissant à tout rompre ! »

Challenges

DES CONFÉRENCES À FORT IMPACT

Grâce à son optimisme emprunt d'énergie, il transmet sans compter et provoque un élan d'enthousiasme général et fédérateur. Il apporte à votre événement une parenthèse qui insuffle un esprit de groupe et favorise ainsi l'engagement, la motivation et la cohésion des collaborateurs. Il apporte un regard neutre, inédit et pertinent. Son enthousiasme est communicatif et profite à tous les niveaux de votre organisation, auprès de vos dirigeants, managers, cadres, collaborateurs, forces de vente et vos équipes.

Son expérience commerciale et managériale internationale de 20 ans fait de lui un intervenant capable d'apporter le haut niveau d'expertise nécessaire pour véhiculer les informations les plus ardues.

Il sait ce que vous traversez !

S'il y a bien une certitude face à toutes les incertitudes, c'est que tout change en permanence. Puis, quand les changements ou les échecs semblent paralyser l'action, quelles ressources nous reste-t-il pour aller de l'avant, transformer les échecs en découvertes et créer de nouvelles opportunités ? Une conférence qui dope le moral et donne envie de se lancer, d'avoir confiance, d'oser et de miser sur soi, les autres et l'avenir.

Qu'est-ce que l'optimisme et comment ne plus le confondre avec sa caricature ?

L'optimisme est-il inné ou s'acquiert-il ?

Comment modifier quasi instantanément notre regard sur les problèmes ?

Que nous démontre différentes sources scientifiques sur les mécanismes du cerveau et nos perceptions ?

Comment modifier et augmenter la qualité de nos représentations mentales au profit des objectifs ?

6 clés pragmatiques pour développer et entretenir l'optimisme à mettre en pratique immédiatement !

LES BÉNÉFICES DE CETTE CONFÉRENCE :

Réaliser que nous sommes tous les acteurs de nos succès et maîtres de nos décisions, même face aux difficultés.

Acquérir des outils pragmatiques et simple à mettre en place pour changer son mindset.

Donne envie de tenter, d'oser, de se renouveler, de rebondir, de relativiser, de manager avec plus de positivité, d'approcher ses clients avec plus d'influence, crée plus d'engagement.

Les participants repartent avec une pêche incroyable !





PRENEZ LE RISQUE DE VOUS TROMPÉ

Faire des mauvais choix...
L'horreur !
La honte !
La catastrophe !

Nous entretenons des relations complexes avec les choix.

Certains attendent l'idée géniale pour se lancer. Et ils attendent encore...

Découvrez la différence entre l'audace et le courage.

Quel est le pouvoir de la résolution expliquée par les sciences cognitives ?

La différence entre la persévérance et l'obstination.

Le pouvoir du lâcher prise.

6 astuces pour oser se lancer et surtout... transformer les mauvaises décisions en merveilleuses opportunités !

LES BÉNÉFICES DE CETTE CONFÉRENCE :

Donne envie de se réconcilier avec nos erreurs.

Admettre que les erreurs sont de grands apprentissages.

Augmenter sa capacité à faire preuve d'audace.

Il n'y a pas de réussite sans bons et mauvais choix.

Comprendre que nous sommes tous capables d'être courageux, audacieux et héroïques face à certaines décisions.

Comprendre le pouvoir de la résolution.

Cette conférence été écrite pour TEDx. Suite à son succès en salle et sur la chaîne TEDxTalks (près de 280K vues) et à une forte demande, Michel l'a développée pour un contexte professionnel en format 60 minutes. Toujours riche en anecdotes et enseignements, cette conférence donne envie de se lancer et prendre sa vie en mains.

"ON S'EN SOUVIENT LONGTEMPS !"

Il y a parfois de ces choix qui nous font regretter de les avoir pris. Et d'autres fois, on a l'impression que nous payons le prix fort de certains choix. Pire encore : la peur d'échouer ou de se tromper mène à l'immobilisme... et on ne décide rien ou on laisse son sort entre les mains de tierces personnes ou des circonstances.

Cela demande de l'audace pour se lancer !

Dans cette conférence Michel démontre en quoi consiste le "pouvoir de la résolution" et comment vos choix peuvent enfin aboutir. En maître de la vulgarisation, il explique en quelques mots ce qu'est réellement le lâcher prise lorsque d'anciennes décisions vous empêchent d'avancer et surtout comment s'en libérer.

Au fond, Michel est convaincu que l'audace est accessible à tout le monde.





**LE LIVRE ET LA
CONFÉRENCE**

POUR RÉUSSIR OSEZ ÉCHOUER

Pourquoi entretenons-nous un rapport complexe avec l'échec ?

Quelle sont les étymologies des mots "échecs" et "échouer" et comment changer notre regard sur ces derniers ?

Si la peur d'échouer est culturel, quelles sont nos marges de manoeuvres ?

6 astuces pour se réconcilier avec l'échec et les transformer en opportunité.

La sérendipité, quand le hasard nous propose d'autres voies exploitables.

Quelles histoires inspirantes nous réconcilient avec nos propres échecs ?

Et si échouer... c'était abandonner ou ne rien tenter ?

LES BÉNÉFICES DE CETTE CONFÉRENCE :

Change la vision de l'échec et réconcilie avec les représentations que l'on s'en fait.

Acquérir des outils pragmatiques et simple à mettre en place pour changer sa vision de l'échec.

Donne envie de considérer l'échec comme une preuve de courage, d'audace et d'étape indispensable pour atteindre les succès.

Trouver les opportunités dans chaque échec.



Et si on changeait de regard sur l'échec ?

L'échec, pour beaucoup, est chargé de peurs et d'angoisses. Personne n'aime échouer. Pourtant certains semblent moins échouer que d'autres. Pourtant, l'échec fait partie de la vie au même titre que la réussite.

Avec cet ouvrage, Michel Poulaert dit stop aux idées reçues : et si les échecs étaient (aussi) un état d'esprit à entretenir pour atteindre le succès ?

C'est en s'appuyant sur de nombreuses anecdotes et histoires inspirantes d'échecs de leaders, d'inventeurs ou d'artistes de génie, mais aussi à partir de sa propre expérience de commercial à l'international qu'il livre sa vision de l'échec.

Un ouvrage frais, optimiste, original, pour s'assumer, s'élever à la fois professionnellement et personnellement.

Dans toutes les librairies.

192 pages

Prix : 17,90€

Éditions Vuibert

OFFREZ-LE À VOS COLLABORATEURS !



**UNE CONFÉRENCE
"RÉVÉLATION" DEPUIS 2021**

SURPRENDRE POUR MIEUX VENDRE (OU COMMENT VENDRE SANS VENDRE)

La vente est-elle inée ?

Qu'est-ce qui a changé dans notre métier de vendeur ?

Comment exploiter les nouvelles ressources pour faire vivre à nos clients de nouvelles expériences mémorables ?

Personne n'aime qu'on lui vende quelque chose, mais tout le monde aime acheter. Comment fidéliser et fédérer ses clients ?

Pourquoi parleront-ils de vous ?

6 astuces pour faire de la vente un jeu gagnant/gagnant et capter l'attention des clients et en faire ses plus fidèles porte-paroles !

Pour mieux vendre... Cessez de vendre ! Et si tout n'était que du bon sens ?

LES BÉNÉFICES DE CETTE CONFÉRENCE :

Permet d'appréhender la vente sous un nouvel angle.

La vente est aussi un état d'esprit et une envie profonde d'avoir envie de servir.

Donne envie d'approcher les clients avec plus de profondeur et suscite l'envie de s'impliquer.

Fait appel au bon sens de chaque besoin d'humains face à l'achat.

Les vendeurs et managers adorent !

UNE RECONNAISSANCE INTERNATIONALE !



LA CERTIFICATION CSP® QU'EST-CE QU'ÇA SIGNIFIE ?

Pourquoi faire confiance à un conférencier certifié CSP® (Certified Speaking Professional) ?

C'est la seule et la plus haute distinction/certification internationale décernée par la National Speakers Association aux États-Unis.

Le comité de sélection étudie la candidature pendant un an. Les compétences professionnelles du candidat sont passés au crible selon des critères aussi sévères que nombreux.

Un sondage de satisfaction mené auprès de 30 clients doit démontrer une note supérieure à 7/10, faute de quoi, sa candidature est éliminatoire.

Cet "Oscar" de la conférence n'a été décernée qu'à 17% des 4000 conférenciers internationaux de la National Speakers Association dont seulement 4 l'ont obtenue en France.

Cette certification est la garantie que vous allez choisir un conférencier professionnel dont l'expérience scénique, l'éloquence, l'expertise, l'éthique, la pertinence des propos et l'impact sont éprouvés et qualifiés.



MICHEL POULAERT

OPTIMISME, AUDACE, CULTURE DE L'ÉCHEC, VENTE



COMME À LA TÉLÉ !



**DES SOLUTIONS NUMÉRIQUES
PROFESSIONNELLES !**

Depuis la crise sanitaire, nous avons (enfin) découvert les possibilités quasi infinies d'animer des rendez-vous numériques aussi dynamiques qu'une émission de télé ! Loin des rendez-vous Zoom ou Teams, Michel a investi dans un studio digne des plus grandes productions télévisuelles. Nos solutions digitales "comme à la télé" sont à la hauteur des attentes d'aujourd'hui.

Depuis chez vous ou son plateau télé aménagé, doté de plusieurs caméras et d'une régie, laissez vous embarquer dans des conférences aussi dynamiques qu'une émission de télé !

Avec son expérience de la télé et au cinéma et plus de 200 diffusions en streaming live, soyez assuré que l'expérience sera mémorable.

Génériques, jingles, bruitages, tout est fait pour faire oublier que c'est du distanciel.

À distance, chez vous ou dans n'importe quelle salle, parlez de votre projet, Michel a des solutions adaptées votre contexte.

Sur demande, avec Anne Van den Sande, ensemble, ils rendent votre événement marquant et aussi divertissant qu'une émission télévisée.

Michel a été le premier à obtenir la certification "Virtual Presenter" par la plus grande agence de conférenciers aux États-Unis. Garantie de la qualité de ses diffusions en streaming.



**NE VOUS PRIVEZ PAS
DE RÉUNIR VOS
COLLABORATEURS,
CLIENTS ET PROSPECTS
AVEC ORIGINALITÉ !**