

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Actions de formation

Pensez à vos OPCO



DES FORMATIONS SUR MESURE

POUR LE **SUCCÈS** DE VOTRE ENTREPRISE ET DE VOS ÉQUIPES



- AUDIT STRUCTUREL
- FORMATION ORGANISATIONNELLE
- ACTION OPÉRATIONNELLE

PATRICK LÉTREUX

FONDATEUR DE DKLIC FORMATIONS

Depuis mes 20 ans, j'ai créé, développé, accompagné et vendu des entreprises dans des secteurs variés. Ces expériences m'ont amené à me définir comme un véritable **"Créateur-Activateur-Concepteur-Développeur-Accompagnateur"** : un kaléidoscope ambulant en perpétuel mouvement !



Tout a commencé en 1989 avec mon premier **"DKLIC"**. À l'époque, je rédigeais mon mémoire d'études commerciales intitulé : **"Les véhicules du 3e type"**. Ce travail a été une révélation et a jeté les bases de ma stratégie commerciale. Il m'a également permis de créer ma première entreprise en juin 1994 : **KILOVE LOCATION**, un nom issu d'un jeu de mots qui signifie « Qui Loue des Véhicules ».



Depuis, j'ai rencontré de nombreux **"DKLIC"**, ces déclics qui transforment des idées en opportunités concrètes. Ma curiosité, véritable moteur, m'a constamment poussé à aller de l'avant. Chaque étape de mon parcours trouve son écho dans l'avenir, dans ce que j'appelle une **"suite logique d'alignement"**.

Aujourd'hui, cette quête de sens et d'efficacité me conduit à écrire et à transmettre des formations spécifiques. Ces formations sont celles que j'aurais aimé recevoir à mes débuts, à 20 ans, pour m'aider à mieux comprendre et maîtriser les subtilités de mon métier.

POURQUOI FAIRE UN AUDIT ?

UN AUDIT, C'EST UNE PAUSE STRATÉGIQUE

L'entreprise est souvent **« en prise entre »** deux forces : les difficultés du quotidien et les solutions à inventer pour demain. Les décideurs, coincés entre l'urgence et le futur, avancent... mais parfois au prix de fatigue, perte de sens et désorganisation silencieuse.

C'est précisément dans ce contexte qu'un audit **prend tout son sens**. Il ne s'agit pas simplement d'un diagnostic : un audit est avant tout **une pause stratégique**. Un moment pour voir clair, prendre de la hauteur et renforcer l'aide au quotidien du dirigeant.

La préparation d'un audit repose sur des temps d'échanges, simples et authentiques. Ces moments permettent de poser à plat les processus existants, d'identifier ce qui fonctionne bien, et d'ouvrir la réflexion sur ce qui pourrait être amélioré pour mieux fonctionner.

Deux lieux, deux regards complémentaires.

Un audit structuré se déroule en deux temps sur deux lieux :

- **Sur le terrain**, là où ça vit, là où ça coince, au plus près de l'activité réelle. Là où les décisions prennent (ou ne prennent pas) forme.
- Et surtout **en dehors de l'entreprise**.

Une démarche adaptée à chaque entreprise.

La durée d'un audit varie selon plusieurs facteurs : la taille de l'entreprise, l'identification des patterns (répétitions, blocages, leviers), l'implication des décideurs... et le regard extérieur de l'auditeur.

Souvent, **tout se joue dès la première demi-journée** : lorsque les bonnes questions sont posées, les vraies réponses ne tardent pas.

L'audit est le point de départ d'un accompagnement sur mesure. Il ouvre la voie à la **formation organisationnelle** ciblée, puis à l'**action concrète sur le terrain**. Mais sans cette prise de conscience initiale, on agit souvent dans le flou.

Prendre régulièrement une demi-journée
pour mieux piloter son entreprise,
est loin d'être un luxe, c'est une nécessité.



ÉTAT DES LIEUX

IL MANQUE 150 000 COMMERCIAUX EN FRANCE !

Le métier de commercial est en crise, victime depuis plusieurs années de stéréotypes négatifs et d'une profonde méconnaissance. Quel gâchis !

Selon l'**Observatoire des Métiers à l'Horizon 2030**, une enquête menée par **France Stratégie** révèle que **25 % des créations d'emplois** concerneront les postes de *cadres commerciaux et technico-commerciaux*. Ces métiers seront aussi cruciaux pour l'économie que ceux de médecins.

Malgré cela, la France fait face à un décalage structurel alarmant :

- **Plus de 200 000 postes commerciaux ouverts chaque année,**
- **33 % des besoins des entreprises restent non pourvus,**
- **Et seulement 10 % des Écoles de Commerce** proposent des cours de négociation commerciale.



Ce constat montre clairement que la montée en compétences dans le domaine commercial sera déterminante pour répondre aux défis du marché.

Il est temps de prendre conscience de cette réalité et de revoir nos paradigmes. Les solutions ne viendront qu'à travers l'action :

“C’est dans l’action que l’on corrige les process.”

« PAS DE COMMERCIAUX, PAS DE CHOCOLAT ! »

Entreprises, donnez-leur toute l'attention qu'ils méritent, ils sont essentiels au fonctionnement et à la prospérité de votre entreprise ! Il est temps de réaliser que vos équipes commerciales sont les piliers de votre réussite.

« PAS DE BRAS, PAS DE CHIFFRE D'AFFAIRES ! »

Commerciaux, le succès se construit par vos actions ! Affirmez votre place : vous êtes les ambassadeurs, les moteurs qui propulsent la locomotive de l'entreprise vers de nouveaux sommets.



COMMERCIAL

LE MÉTIER LE PLUS RAPIDE DU MONDE !

Souvent perçu comme exigeant, difficile et parfois ingrat, le métier de commercial pâtit d'une réputation injuste. La peur du rejet et la gestion des émotions le rendent peu attractif pour les jeunes talents. Pourtant, il est temps de redonner à cette profession ses lettres de noblesse et de reconnaître son rôle stratégique dans l'économie.

Pourquoi le métier le plus rapide du monde ? Parce que :

Tout se joue en 4 secondes !

La vente dépasse de loin la simple transaction.



C'est une **science**, un **état d'esprit** et un **art**. Mais surtout, c'est une **méthode** rigoureuse. Loin de l'improvisation, le succès en vente repose sur une technicité pointue et un alignement parfait.

Tout s'apprend, tout se construit avec méthode et apprentissage.

Un commercial, c'est un véritable **kaléidoscope de compétences**. Cette image reflète la polyvalence incroyable requise par ce métier : écoute, adaptabilité, anticipation, analyse... autant de qualités qui font de lui un expert capable de guider chaque client vers le meilleur choix, en ajustant constamment son approche aux signaux perçus.



ARCHITECTE



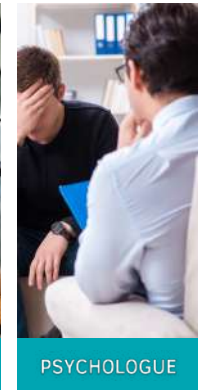
ARTISTE



DÉTECTIVE



JOURNALISTE



PSYCHOLOGUE

Être commercial ne relève ni d'un talent inné, ni d'un don.

On ne naît pas commercial, on le devient !

Il n'existe pas de "bon" ou de "mauvais" commercial.

Soit, vous êtes formé, soit vous ne l'êtes pas.

De plus, un commercial bien formé peut doubler ses performances en acquérant les bonnes compétences. Alors, mettons fin au mythe du talent inné. Reconnaissons la puissance du métier de commercial, fondée sur un apprentissage structuré et une maîtrise méthodique. Car c'est dans cet **alignement** que réside le **véritable potentiel** de cette profession essentielle.

«LE COMMERCIAL EST MORT VIVE LE COMMERCIAL !»

Prenez conscience que pendant des années, le rôle du commercial a été perçu de manière stéréotypée, tel un vendeur armé de son téléphone, son sourire, et de quelques techniques désuètes... Ce modèle appartient désormais au passé !

Aujourd'hui, dans un monde où l'information circule à une vitesse fulgurante et où les attentes des clients sont toujours plus complexes, le métier de commercial a appris à évoluer et trouver sa place dans la chaîne de valeur d'une entreprise.

Plus « expert en solutions » que « vendeur d'exception » !

Se spécialiser permet d'acquérir des compétences. C'est la base du développement personnel et de la performance individuelle. Les formations sont le moyen de transformer cette figure "morte" du commercial traditionnel en un commercial moderne, outillé, et apte à réussir dans un environnement qu'il maîtrise tant à l'extérieur qu'à l'intérieur de lui.

MA MÉTHODE S.L.A.P.

UNE SUITE LOGIQUE D'ALIGNEMENT PROFESSIONNEL.

Aggiornementez-vous !

Tout est une question de méthode.

À travers l'expérience, je vous invite à découvrir ma **méthode S.L.A.P.**, pensée pour révéler le meilleur de vous-même.

Mon objectif ? Allumer votre feu sacré et vous reconnecter à la richesse qui sommeille en vous.

Une véritable remise à zéro pour insuffler un souffle nouveau. Simple, direct... et surtout libérateur !

Les 4 dimensions de la méthode S.L.A.P.

Ma méthode repose sur une approche globale et innovante, axée sur quatre dimensions fondamentales :

Dimension Émotionnelle

Maîtriser vos émotions pour cultiver une relation authentique.

Dimension Mentale

Renforcer votre clarté d'esprit et votre capacité d'analyse.

Dimension Spirituelle

Redonner du sens à vos actions et aligner vos valeurs.

Dimension Physique

Optimiser votre énergie et vos ressources au quotidien.

Cette méthode offre un cadre de développement complet et cohérent, alignant vos compétences avec vos objectifs et ceux de votre équipe. C'est une approche pragmatique et efficace pour bâtir un véritable levier de performance.

Comme le disait si bien **Montaigne** :

“Enseigner, ce n'est pas remplir un vase, mais allumer un feu.”

Alors, êtes-vous prêt à allumer votre feu sacré ?



POURQUOI SE FORMER ?

PARIEZ SUR VOUS, VOUS LE MÉRITEZ !

En tant qu'expert en Méthode d'Alignement Professionnel, mes formations s'adressent :

- **Aux débutants** souhaitant acquérir les bases solides du métier commercial.
- **Aux professionnels expérimentés** désireux de consolider et perfectionner leurs compétences.
- **Aux entreprises** cherchant à développer les talents de leurs équipes pour devenir un véritable moteur de croissance.

Un pari gagnant pour tous.

Un collaborateur bien formé et valorisé :

- Se projette durablement dans l'entreprise.
- S'engage avec une motivation renouvelée.
- Développe des compétences adaptées aux exigences du marché.



Une ambition partagée.

Ensemble, donnons aux équipes les moyens d'exceller, tout en renforçant la pérennité et la compétitivité des entreprises.

Investir dans la formation, c'est investir dans l'avenir.

Parts de marché ou parts de clients ?

Le sujet est délicat dans ce monde économique particulièrement fragile où notre Pays rencontre un nombre préoccupant d'Entreprises en perte de vitesse constante.

Les entreprises en difficulté adoptent souvent une stratégie risquée :

- Trop de focus sur les parts de marché.
- Manque d'attention aux clients existants.
- Équipe commerciale sous-exploitée.

Pourtant, Les parts de marché ne paient pas vos factures. Vos clients, si ! Alors, agissez, valorisez, formez, et écoutez vos commerciaux. Ils sont la réponse à vos difficultés.

C'est votre **portefeuille clients** et une **équipe commerciale en 1ère LIGNE** qui feront la différence :

- Recentrez-vous sur les parts de clients.
- Renforcez votre équipe commerciale.
- Formez vos commerciaux pour naviguer dans un marché complexe.
- Multipliez les points de contact avec vos clients.

**Une équipe commerciale, c'est plus qu'un coût :
C'est un investissement.**

Malheureusement, beaucoup d'entreprises négligent encore d'investir dans l'équipe commerciale !

ENSEMBLE

DES COMPÉTENCES RENFORCÉES POUR RELEVER VOS DÉFIS

Saviez-vous que **97 % des salariés** considèrent la formation comme indispensable ? Pour les dirigeants, un collaborateur qualifié représente une entreprise renforcée.

Pourquoi investir dans la formation ? Une formation permet de :

- **Anticiper les crises et transformations** : des équipes prêtes à faire face aux défis de demain.
- **Booster le moral et la motivation** : une dynamique positive au service de la performance.
- **Assurer une croissance durable** : des compétences solides pour une entreprise résiliente.

Chez **DKLIC Formations**, nous accompagnons vos équipes avec des méthodes adaptées à vos enjeux.

- **Tout s'apprend. Tout est une question de méthode.**
- En identifiant vos problématiques, nous construisons ensemble des solutions concrètes et durables.

Notre engagement :

Transmettre mes compétences organisationnelles pour vous aider à créer des modèles efficaces est un véritable honneur. Ensemble, rechargeons vos batteries dans cette véritable **université de l'expérience**, pour aller plus loin, plus fort, et plus aligné.



PENSEZ À VOUS FAIRE FINANCER

VOTRE ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL !

**L'innovation sans commercialisation,
c'est comme un moteur sans carburant !**

En France, nous finançons massivement l'innovation : l'indétrônable R&D, Recherche et Développement ! Des millions d'euros sont injectés chaque année pour aider les entreprises à créer de nouveaux produits et services, et c'est parfait.

Mais il y a un grand oubli dans cette équation :
l'accompagnement commercial.



La réussite d'une entreprise c'est autant l'expérimentation technologique que l'accompagnement commercial :

- Créer, c'est un début !
- Vendre, c'est la clé !

Qu'en est-il de l'accompagnement commercial ? Lancer un produit ou un service innovant, c'est bien. Mais si aucune stratégie commerciale solide ne l'accompagne, à quoi bon ?

Trop d'entreprises échouent parce qu'elles n'ont pas pris en compte les clés essentielles pour transformer une idée en succès :

- **Prototyper une stratégie commerciale** : c'est aussi important que prototyper un produit.
- **Valider un marché** : ce n'est pas une option, c'est une obligation.
- **Former les équipes commerciales** : c'est investir dans la réussite.

Alors pourquoi n'existe-t-il pas d'aides pour accompagner les entreprises dans cette phase décisive ? Et si on changeait de paradigme ?

Le plus grand défi est la commercialisation !

Est-il temps d'élargir nos aides pour y inclure cette étape d'aide à l'accompagnement commercial et éviter que des idées prometteuses ne finissent au placard ?

Innover sans vendre, c'est échouer autrement !

CETTE MARQUE M'EST RÉSERVÉE !
DÉPOSÉE À L'INPI AVEC UNE CERTAINE FIERTÉ !

“ÇA A UN COÛT, MAIS ÇA N'A PAS DE PRIX” ®

Deux ans de réflexion pour trouver LA phrase qui pulvérise tout argumentaire. 10 mots seulement... et BAM.



Quand j'ai créé **DKLIC FORMATIONS** avec la validation de ma certification **QUALIOPI**, un autre slogan est venu naturellement : "Ça a un coût, mais ça n'a pas de prix... et en plus, ça ne vous coûte rien."

Pourquoi ? Parce que vos OPCO sont là pour vous accompagner !

Dans l'action, on forge la victoire, alors, construisons ensemble une **machine de guerre** pour vos équipes !

3 étapes clés pour transformer vos résultats :

- **Audit structurel** : on identifie vos besoins et on crée des stratégies gagnantes.
- **Formation organisationnelle** : du sur-mesure à 360° pour renforcer vos performances.
- **Action opérationnelle** : on passe à l'action avec nos "forces spéciales commerciales", prêtes à faire la différence sur le terrain.

Il faut que vous sachiez que nous vous accompagnons à chaque étape pour booster les résultats de votre entreprise.

DE L'OPÉRATIONNEL ABSOLU

AVEC LA FORMATION COMMERCIALE 5.0

Une révolution dans la vente !

Ma Méthode permet un saut vers l'avenir, en réinventant la formation commerciale grâce une approche 5.0, alliant modernité et efficacité !

5.0 = 5 x + de CA !

Prêt à faire décoller vos résultats ?

Voici les piliers de cette transformation que nous allons construire ensemble :

- **L'humain**, toujours au cœur des priorités !
- **Les technologies intelligentes**, au service de la performance !
- **Des méthodes éprouvées**, qui ont fait leurs preuves sur le terrain !
- **Une expérience immersive**, adaptée à chaque participant !
- **Une dimension éthique et durable**, pour un impact positif et responsable !
- **Un alignement multidimensionnel**, la clé de votre succès commercial !



MES FORMATIONS

EXCLUSIVES ET PERTINENTES SUR LES INTERACTIONS ENTRE L'INDIVIDU ET SON UNIVERS PROFESSIONNEL

La Méthode S.L.A.P.

Suite Logique d'Alignement Professionnel

Tout est une question de Méthode et d'Alignement

- 1 LOCATION 360°**
De Loueur à Leader... le Dklic nécessaire !
- 2 MANAGEMENT 360°**
Une posture alignée, pour des équipes engagées.
- 3 COMMERCIAL 360°**
Un seul obstacle !
- 4 RECRUTEMENT 360°**
Recruter autrement, performer durablement.
- 5 AUDIT EXCLUSIF 360°**
Cette formation vous appartient !
- 6 FACE À LA CRISE 360°**
Quand rien ne va, tout est possible !
- 7 EXTERNALISEZ 360°**
De la synchronisation structurelle à l'opérationnelle.



“ÇA A UN COÛT, MAIS ÇA N'A PAS DE PRIX”[®]

Patrick LÉTREUX

Fondateur du Centre de formations **DKLIC Formations**.
Formateur de la Méthode S.L.A.P.

100% Présentiel

N'hésitez pas à planifier un échange :



06 86 37 64 68



contact@dklicformations.fr



www.dklicformations.fr



Suivez nous
sur :

QVCT



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Actions de formation

Pensez à vos OPCO

