Olivier Guérin

Expert en vente & art de la conversation commerciale

Olivier Guérin est un conférencier reconnu et un spécialiste des *maux de la vente*. Son objectif : redonner du sens, de l'efficacité et du plaisir aux équipes commerciales, tout en améliorant durablement la performance.

Diplômé de **NEOMA Business School**, Olivier n'est pas un théoricien de la vente. Il s'appuie sur plus de **15 ans d'expérience terrain** en tant que consultant, ingénieur d'affaires, directeur d'agence et directeur commercial. Il a évolué dans des environnements exigeants et variés : ESN, conseil, services, tourisme… et a été confronté à toutes les réalités du métier : cycles de vente interminables, pression sur les marges, difficultés de closing, prévisions instables, démotivation des équipes.

Plutôt que de subir ces contraintes, il en a fait un terrain d'expérimentation. Il a testé, échoué, ajusté… et trouvé des solutions concrètes. Aujourd'hui, il les partage avec une énergie communicative à travers des conférences qui **inspirent, bousculent et transforment**.

Depuis plus de **12 ans**, Olivier accompagne dirigeants, managers et forces de vente. Il est également **auteur de 3 livres sur la vente** et de **plus de 300 articles publiés en 9 ans**, faisant de lui une référence sur les sujets de la vente moderne et de la conversation commerciale.

Olivier Guérin intervient également en **français et en anglais**, et accompagne les entreprises lors d'événements et de conventions internationales.

Olivier Guérin, conférencier spécialiste des « Maux de Vente »

Oubliez les conférences soporifiques et les grandes théories déconnectées du terrain.
Les interventions d'Olivier Guérin sont **percutantes, rythmées et profondément concrètes**.

Son style repose sur :

- une **authenticité totale** (il a vécu ce que vivent ses publics),
- une **énergie positive et exigeante**,
- une obsession du **résultat et de l'action immédiate**.

Chaque conférence est pensée comme un déclencheur : elle ne se contente pas d'inspirer, elle pousse à l'action et fait évoluer les postures commerciales.

Thématiques phares de conférences :

- L'art de la conversation commerciale : Comment transformer chaque échange client en opportunité de valeur mutuelle
- La vente comme mission, pas comme combat : Redonner du sens et de la fierté à vos équipes commerciales
- De la souffrance à la performance : Comment épargner des souffrances aux commerciaux et aux clients tout en boostant les résultats
- La TRANS-FORM-ACTION commerciale : Passer de l'inspiration à l'action concrète

Pour qui ?

- Les équipes de vente qui ont besoin d'un coup de fouet motivationnel
- Les conventions commerciales qui veulent marquer les esprits

- Les Séminaires d’entreprise en quête d’un intervenant impactant
- Tous les publics qui s’intéressent à la vente ou à l’art de la conversation

Cette conférence remet la vente au cœur de la stratégie, comme une compétence clé et non comme une contrainte.

> *« Pour moi, ce n’est pas un métier, c’est une mission, une passion : rendre la conversation belle et épargner beaucoup de souffrances aux commerciaux et aux clients. »*

Olivier Guérin ne se contente pas de répondre aux questions qu’on lui pose.
Il détecte surtout celles qu’on ne pose pas… et pousse son audience à se confronter aux **vraies questions**, celles qui changent tout.

Formats d’intervention

Les interventions d’Olivier Guérin s’adaptent aux objectifs et au format de vos événements.

Il propose une **conférence standard de 45 minutes**, suivie d’une session de **questions-réponses**, idéale pour inspirer et ouvrir la réflexion. Pour un impact renforcé, une **conférence immersive de 1h30 à 2h** combine contenu, échanges et **mise en action immédiate**. Il est également possible de prolonger l’intervention par un **atelier de mise en pratique en groupe**, permettant d’ancrer concrètement les apprentissages.

En option, les participants peuvent repartir avec le livre *Le Mindset*, afin de prolonger l’expérience et les bénéfices de la conférence dans le temps.

Faits marquants & références

- **Auteur de 3 livres** dédiés à la vente
- **Plus de 300 articles** publiés en 9 ans

- **12+ années d’interventions** auprès de dirigeants et équipes commerciales