

## Votre équipe

ingénierie et pédagogique

### Anne Géron

Gérontologue titulaire d'une maîtrise de droit de la santé ; experte des sujets du vieillissement et du bien mourir ; directrice de la société de conseil Hommages (2003).  
Anne a formé 5 000 personnes depuis 2011.

### Blaise de Lanlay

Diplômé d'HEC et d'une maîtrise de philosophie ; expert en intelligence émotionnelle qu'il enseigne à l'ESSEC ; fondateur de Wake Up Formations (2011).  
Blaise a formé 6 000 personnes depuis 2011.

### Marie van Eijk

Directrice Artistique



Une équipe de formateurs diplômés et avertis



## Ils nous adorent déjà !



Grâce à Anne, les équipes commerciales MGEN savent beaucoup mieux appréhender le moment de fin de vie et ainsi entrer en empathie avec nos adhérents lors de l'adhésion à une offre obsèques.

**Laetitia Fouquet Dufil**

*Directrice marketing MGEN*



## Rencontrons-nous

Pour un pitch, un devis, une rencontre ou juste un café... Envoyez-nous un mail.

### Anne Géron

ab@annegeron.fr  
T. 06 17 66 51 32

### Blaise de Lanlay

blaisedelanlay@wake-up-formations.fr  
T. 06 07 02 24 31

Réalisé par Marie van Eijk

# du bien vivre au bien mourir

## Osez des projets avec panache et sans peur

Anne & Blaise vous accompagnent dans vos projets de services et dans vos campagnes de prévention.

Experts en agilité émotionnelle et en sciences du vieillissement, à vos côtés, nous sommes votre maîtrise d'œuvre.

Ingéniosité débridée garantie !

## & Anne Blaise Marie



## Nous avons 2 convictions

— 1 —

Maladie, perte d'autonomie, décès : la vie nous expose à vivre ces expériences douloureuses, mais peu d'entre nous ont acquis les connaissances utiles et nécessaires pour vivre sans subir ces assauts émotionnels.

— 2 —

Vos conseillers, confrontés quotidiennement à des adhérents en demande d'empathie et de compréhension, sont peu formés à l'agilité émotionnelle. Celle-ci est pourtant au cœur de la relation ; elle est essentielle à la confiance qui déclenchera l'acte d'achat.



## Nous comprenons vos enjeux et problèmes

### Vos enjeux

Affiliation de l'adhérent et renforcement des multi-équipements.

Innovation en marketing affinitaire de services.

### Vos problèmes

Conseillers pas suffisamment agiles face aux émotions et aux tabous des adhérents.

Difficultés pour aborder et conduire des argumentaires de sensibilisation et de vente.

Nécessité d'innovation marketing constante pour limiter la volatilité des contrats collectifs et des adhésions individuelles.

**OUCH**



## Nous avons des solutions

### Vous sensibiliser aux enjeux du bien vivre au bien mourir

#### Accompagner les adhérents et les prospects :

- Par la création d'outils pédagogiques dédiés à la communication et la transmission au cœur des familles.
- En proposant des outils autoportants (fiches et cahier d'exercices) dédramatisants et personnalisables.

#### Accompagner la force de vente :

Un parcours de formation en 2 temps :

1. Comprendre et accompagner les émotions dans la relation à la clientèle.
2. Acculturation au sens et à l'éthique des offres commerciales.