

## Quand le commerce s'apprend par « cœur »

« L'on est plus sociable et d'un meilleur commerce par le cœur que par l'esprit ». Dans ses Caractères, La Bruyère annonçait déjà l'une des maladies des temps modernes. Et dans le monde commercial plus que jamais, ces dernières décennies ont marqué la volonté de tout réfléchir, de tout penser, allant jusqu'à faire de certains commerciaux des trompeurs éduqués et légitimes. Zoom sur la société ADIRCOM qui a sa petite idée sur le sujet ...



### Bio express...

C'est après des études scientifiques et une carrière commerciale, que Nadia Sebati décide de faire ses armes de chef d'entreprise, en intégrant une franchise française spécialisée dans le développement commercial des TPE-PME. Après dix-sept ans dans une multinationale américaine (leader mondial de l'électronique), cette aventure lui permet d'asseoir son expertise technique dans le domaine commercial et de développer un réseau professionnel. Ayant très vite développé sa propre méthodologie, et valorisé son offre par une approche focalisée sur l'humain, les comportements et les clés de motivation, c'est avec plaisir et enthousiasme sous le bras, que Nadia Sebati quitte la franchise et décide, en 2007, de créer la société ADIRCOM.

compréhension de l'humain, elle apporte conseil et accompagnement, adaptant systématiquement sa méthode à la vision du chef d'entreprise. L'objectif constant d'une telle entreprise : garantir des résultats durables en redonnant leurs lettres de noblesse aux valeurs de confiance, d'authenticité et de générosité, qui permettent les réussites individuelles et collectives. Une fois ces valeurs mises en place, il est plus aisé de décliner la vision du chef d'entreprise en objectifs et stratégies commerciales adéquates pour construire le Plan d'Actions. Se centrer sur l'humain devient ici une stratégie à part entière qui donne toute sa puissance à une démarche commerciale structurée. Il est plus rentable, tous les indicateurs le démontrent, de garder un client que d'en attirer de nouveaux. Le client fidélisé fait ainsi partie du patrimoine de l'entreprise que l'on fait croître. Avec l'avènement d'internet, la réputation des entreprises se construit vite, dans le bon comme dans le mauvais sens et dans

un monde où les moyens de communication se sont multipliés, le véritable dialogue a pourtant été égaré. Mais la vente est en mutation et la tendance est aujourd'hui au retour des valeurs d'échange, d'écoute et de compréhensions si essentielles à l'être humain. ■

**A**lors que la recherche du profit reste essentielle, on assiste cependant depuis quelques années à la mutation de notre modèle sociétal. Du « profit avant l'homme », certains acteurs laissent aujourd'hui présager, un retour de l'humain au centre des défis des entreprises.

Et c'est justement en ce sens qu'intervient Nadia Sebati, Fondatrice d'ADIRCOM.

Consciente qu'il est quasiment impossible de motiver un salarié, mais que l'on peut créer l'environnement dans lequel l'individu trouvera lui-même sa motivation, cette entrepreneuse expérimentée intervient auprès des chefs d'entreprises et de leurs équipes commerciales. Basant son travail sur la rigueur et le développement d'une meilleure



### Ce qu'ils en pensent...

« La principale qualité que j'apprécie chez Nadia Sebati, c'est la passion qu'elle dégage à faire son métier. Elle sait associer écoute, compassion et technicité dans son travail. Elle s'empare des projets à bras ouverts pour apporter des solutions simples et structurées en fonction des caractères de ses interlocuteurs. Savoir travailler dans la convivialité et l'excellence pour mieux grandir ! »

Sylvain Chauvignat-Scheffer, GESTION DE PATRIMOINE Conseil

« Nadia est vraiment formidable et ses interventions sont toujours extrêmement bénéfiques. De façon très pragmatique et ludique, elle développe une approche sur l'analyse comportementale qui permet de mieux appréhender les relations humaines au travail. A travers des jeux de rôle et des exemples concrets, elle utilise son expertise pour la mettre au service de l'entreprise. »

Nicolas Hurtiger, SENIOR COMPAGNIE Services à la Personne

« Une grande qualité d'écoute, ainsi qu'une réelle faculté de discernement, une énergie débordante, particulièrement fédératrice, un dynamisme qui donne l'envie de se surpasser. »

David Forjanic, SOFRANIT