

## DAVIDDUCHEMIN **BIO**



10 000 personnes. C'est la population d'une ville moyenne ou le nombre d'employés d'une belle entreprise. C'est la taille de réseau que David a développé en marketing relationnel dans deux entreprises différentes. David a été le pionnier du marketing d'attraction en francophonie dans l'industrie du marketing relationnel et a révolutionné son industrie. Il a été également pionnier dans les stratégies et méthodes pour élever le niveau de leadership dans cette industrie où toutes les personnes sont indépendantes et non liées par un contrat de salarié à l'encadrement de l'entreprise.

Cette expérience a amené David à écrire le livre « *le guide du Leader Bienveillant ou Comment Accéder à ses pleins pouvoirs ?* » et à partager un message. La Bienveillance est le nouveau modèle de management. Les clients consulting de David sont aussi bien des start-ups que des entreprises internationales et incluent des CEO, fondateurs, et infopreneurs.

## DAVIDDUCHEMIN **INTRO**

Nous connaissons tous combien il est difficile de manager et motiver des équipes dans notre monde aujourd'hui et spécialement dans (insérez votre industrie ou marché). Coordonner des équipes, les motiver sur un même projet... C'est déjà délicat quant il s'agit de quelques personnes. Mais alors quant il s'agit de plusieurs centaines ou milliers... Et bien c'est ce que David Duchemin a fait dans sa carrière en marketing relationnel. Il a développé des réseaux de plusieurs milliers de personnes sur plusieurs pays. Il est l'auteur du livre « *le guide du Leader Bienveillant ou Comment Accéder à ses pleins pouvoirs ?* »

La raison pour laquelle nous avons invité David aujourd'hui, c'est que non seulement, il sait construire des réseaux, mais il sait inspirer les gens à passer à l'action, il sait ce qui est indispensable pour générer le succès (dans -insérer votre niche-) David va vous montrer comment vous pouvez obtenir plus de succès avec plus de bienveillance.

Merci de bien vouloir m'aider à accueillir David Duchemin.