

CLAIRE ROCHE: FORMATRICE EN COMMERCE ET MANAGEMENT

PROFIL PROFESSIONNEL

- ✚ Depuis 2003 : formatrice indépendante dans les domaines de la vente et du management.
- ✚ 1999-2002 : Chargée d’Affaires et Formatrice Consultante chez Marine Consulting
- ✚ 1995-1999 : Formatrice chez Bosch Télécom
- ✚ 1990 -1995 : Attachée Commerciale chez Chronopost, Canon et CWS

PROFIL ACADEMIQUE

- ✚ DUT de Gestion des Entreprises et Administration
- ✚ BTS d’Action Commerciale Formation de formateurs niveau 3
- ✚ Accréditation Prédorm (outil RH), Coaching individuel (Igo Coaching)
- ✚ Coaching d’entreprise et coaching d’équipe (Espace Transitions - certifié AEC)

MISSIONS

- ✚ Conception et animation des formations en commerce, techniques de vente et d'achats en PGC, techniques de fidélisation, la négociation, marketing clients, etc...
- ✚ Recueil et analyse des besoins individuels et collectifs en formation
- ✚ Formalisation des objectifs pédagogiques, conception des supports pédagogiques adaptés
- ✚ Evaluation des compétences professionnelles avant et après les formations
- ✚ Utilisation des outils interactifs : mises en situation, jeux de rôle, dialogues...

REFERENCES

GLAXOSMITHKLINE - SODEXO – COMITE REGIONAL DU TOURISME IDF - GENERALE DE SANTE - PHYTHEA - PHOTONONSTOP – GROUPE CHANTELE - CREDIT LYONNAIS - BUSCH FRANCE - BIOCORDIS - CSEE - EPGV ORPEA - RSI - PFIZER - BEST’WARE - FRANCE TELEVISION PUBLICITE - HEINEKEN - LITWIN - SYNDEX - NORTONROSE - JP MORGAN - GROUPE ACCOR - LUFTHANSA - EUROFARAD - ITS - ACTIS - CTN CLAIREFONTAINE - ALTHEO – FONDATION CAISSE D’EPARGNE - GROUPAMA – TRANSAT FRANCE – MUTUELLES GENERALES – BOSCH OUTILLAGE FRANCE