



## ■ Domaines d'intervention et d'expertise

### ▶ Expertise : les relations commerciales

- Réussir son accueil téléphonique et physique
- Les techniques de vente
- Les techniques d'achat
- Les règles de la négociation
- Développer son réseau pour développer ses ventes

### ▶ Expertise : l'accompagnement au changement

- Dynamiser sa 2<sup>ème</sup> partie de carrière
- Formateur interne et formateur occasionnel
- Développer son réseau relationnel
- Préparation à la retraite
- En individuel : Bilan de compétences
- Accompagnement de projet VAE et formation

### ▶ Expertise : l'animation d'équipe

- Préparer et réussir ses réunions
- Devenir formateur occasionnel / tuteur
- Manager en transversal

## ■ Les plus

- ▶ Anime des formations mixtes (présentiel et à distance)
- ▶ Coach les salariés dans leurs démarches
- ▶ Forme des publics variés (cadres, non cadres..)
- ▶ Assure des ateliers en Ecole Supérieure de Commerce

## ■ Formation

- 2015 : MOOC HEC « Devenir entrepreneur du changement »
- 2014 : Formation à la démarche éducative « ADVP » Le Patio
- 2013 : Formation à la Communication Non Violente
- 2011 : Certification MBTI, Entretien d'explicitation de Vermersch
- 2008 : DESU Bilan Evaluation des Compétences - Paris 8**
- 2003 : Diplôme Formateur d'Adultes - AFPA Paris 12**
- 1990 : Diplôme Ecole Supérieure de Commerce - INSEEC Bordeaux

## ■ Parcours professionnel

### ▶ Depuis 15 ans : **Formatrice / Consultante**

- Pour les salariés : CEGOS, Entreprises..
- Pour les agents de la fonction publique : CNFPT, BPDS
- Pour les demandeurs d'emploi : RH ADELPHIS, CNAM
- Pour les étudiants : IUT Tec de Co, Groupe INSEEC...

### ▶ Pendant 10 ans : **Commerciale B to B**

- 2000-2002 : Directrice de Clientèle "compte clef" pour 24 pays  
**CARLSON WAGONLIT TRAVEL** (voyages d'affaires)
- 1996-1999 : Chef de marché pour **EUROP ASSISTANCE**
- 1991-1995 : Attachée commerciale chez **MANPOWER**