

Isabelle Pons

Stratégie et Démarche Commerciale

Avec plus de 15 ans de pratique dans la formation, Isabelle a une solide expérience partant de la stratégie marketing jusqu'à l'entraînement des équipes de ventes.



EXPERIENCES DE FORMATRICE :

Formatrice pour Capitolis, groupe ESCT - B.A.D.G.E. Développeur d'Activité Commerciale - et pour les **CCI d'Albi-Castres-Mazamet**. **Interventions ponctuelles dans l'enseignement supérieur** : Master Marketing Management et Communication de l'ESCT (UK et FR)

EXEMPLES INTERVENTIONS :

- Développer ses ventes : transformer les prospects fidéliser ses clients
- S'appropriier les concepts et outils fondamentaux du marketing
- Organiser sa démarche commerciale : argumentaires et techniques de ventes
- Améliorer ses négociations commerciales : au téléphone et en face à face
- Mieux comprendre la psychologie de la relation client

EXPERIENCES EN ENTREPRISE :

Consultante au sein de META4CONSULTING – Toulouse & Castres
Interventions auprès de : Sylob, Cave de Labastide, Météo France, SITA, Volkswagen, Mutualité Française, Spie, L'Oréal, Prodim (Carrefour)...

Isabelle a travaillé en tant que chef de produits pendant 4 ans pour **Technal** (1984-1988) où elle était responsable au sein du service marketing du laquage: elle a mené les études de marché pour la création du site de laquage, l'élaboration de la gamme et les nuanciers, la réalisation d'argumentaires de ventes, la promotion auprès des architectes et des Aluminiérs de l'activité de laquage de Technal.

DIPLÔMES:

Diplômée de **l'École Supérieure de Commerce de Toulouse**
et d'un **B.A. European Business**. Polytechnic Nottingham (GB) en 1984