



# ANNE-GABRIELLE P.

> Consultante - Formatrice

PEDAGOGIE

COMPETENCES

EN TANT QUE CONSULTANTE ET FORMATRICE

Formation et Coaching Professionnel

➤ **Formation et animation de séminaires, ateliers**

- Leadership, Management et Communication.
- Confiance et Estime de soi
- Connaissance de soi et savoir être
- Management, management de proximité, à distance, hiérarchique, transversal, ...
- Gestion du stress
- Gestion du temps
- Gestion des conflits
- Accompagnement au changement
- Intergénérationnel
- Tuteur
- Télétravail
- Formation de formateur
- Séminaires managériaux.
- Team Building

➤ **Accompagnement managérial et coaching individuel, d'équipe et de projet**

- Relever les challenges, développer et valoriser les compétences
- Mieux fonctionner ensemble, intégrer les individualités à la démarche collective, susciter la mobilisation
- Donner aux managers les compétences et méthodes leur permettant de manager leur activité, les hommes et le changement

➤ **Innovation : Le cheval pour porte d'entrée**

- Formation et coaching facilités par le Cheval : Un accompagnement résolument axé sur l'expérientiel et les résultats. Une méthode innovante, directement transposable à la réalité professionnelle et qui génère une appropriation durable des résultats
- Publication : Coaching facilité par le Cheval – Apports, pratiques et limites – 2015

Pédagogie

- Suivi personnalisé dès l'entretien de découverte et d'exploration des besoins.
- Audits et entretiens préalables.
- Des actions de formation dédiées, adaptées aux attentes et objectifs sous-jacents.
- Une taille de groupe ajustée et permettant d'enrichir l'expérience apprenante.
- Enseignement des concepts théoriques par l'expérimentation pour en faciliter la compréhension et l'appropriation.
- Ingénierie pédagogique. Élaboration des programmes et contenus sur-mesure.
- Créations d'outils pédagogiques expérientiels, innovants, adaptés à l'entreprise.
- Respect du rythme d'apprentissage du stagiaire pour permettre de déployer le potentiel intellectuel, relationnel et créatif de chacun.
- Accès à une évolution en profondeur permettant un ancrage durable des apprentissages, en lien avec le contexte professionnel.
- Une connaissance concrète de l'entreprise associée à une expérience éprouvée de la formation professionnelle et du coaching.
- Activité supervisée qui s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue de la qualité.
- Bilan et suivi des actions mises en place. Accompagnement post-formation



# ANNE-GABRIELLE P.

> Consultante - Formatrice

DOMAINE  
D'EXPERTISE

COMPETENCES ET EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

➤ **LABORATOIRE YVES ROCHER (35) - juin 2001 - février 2014**

Marketing Commercial France - Intelligence Clients (études / pilotage / ciblage clients).

**Management transversal et hiérarchique selon les projets**

**2010-2014 Responsable études clients Internet et Multicanal France**

« Donner les moyens au commerce de construire et déployer sa stratégie. Apporter une vision Multicanal (Magasins + VPC + Internet), basée sur la connaissance clients et non sur le réseau distributeur afin d'optimiser la marge et renforcer la pertinence de la relation client. »

- **Innovation** : Pilotage de la mise en place du Datawarehouse Vente à Distance. Réalisation du 1<sup>er</sup> Plan à 3 ans VAD de la marque Yves Rocher.
- **Animation, formation** et accompagnement des équipes commerciales sur l'évolution de leur stratégie clients.
- Réalisation des études Multicanal (Magasins + VPC + Internet).

**2007-2009 Responsable études clients Magasins et Vente Par Correspondance France**

« Regrouper les services études clients Magasins et VPC et en assurer le management. Fournir les éléments clés pour un pilotage commercial efficace et des outils d'aide à la décision pour l'orientation de la politique commerciale. »

- **Management de l'équipe (3p)**. Accompagnement de la transition en s'appuyant sur les talents spécifiques à chaque service pour obtenir une organisation efficace et cohérente.
- **Innovation** : Projet « Gestion du reporting clients ». Mise en place de tableaux de bords automatiques et interactifs, permettant de piloter et d'évaluer l'activité commerciale.
- Animation des comités de pilotage commerciaux et formation aux nouveaux outils mis à disposition.

**2001-2006 Chargée d'études clients Magasins France**

« Réaliser les études permettant d'approfondir la connaissance clients Magasins. Responsable des sélections clients pour les relances commerciales. »

- **Management de l'équipe (3p)**. Réalisation études clients.
- **Innovation** : Conception et mise en place d'une nouvelle segmentation client. Accompagnement au déploiement commercial et opérationnel.
- **Formation et accompagnement de l'équipe commerciale** : réunions de créativité, animation des comités de pilotage, création de nouveaux indicateurs d'activité, conduite du changement, appropriation durable des résultats.



# ANNE-GABRIELLE P.

> Consultante - Formatrice

➤ **MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE - HARAS NATIONAUX (49) - juillet 1999 – mai 2001**

Observatoire Economique et Social du Cheval.

**Management de l'Observatoire Economique et Social du Cheval**

« Soutenir les acteurs institutionnels et professionnels de la filière équine dans leur démarche de structuration et de développement. Leur fournir les outils d'aide à la décision et les données économiques dont ils ont besoin. »

- **Management de l'équipe (4p). Définition, orientation et développement des activités.**
- **Innovation** : Mise en place de la cellule études économiques. Analyse des besoins, organisation de la cellule, création de la base d'informations. Montage et **animation** des partenariats.
- Avant vente et réalisation d'études pour les instances nationales, les conseils régionaux et les professionnels de la filière. **Animation de comités de pilotage**. Conseil méthodologique et stratégique.
- **Formation** : Cours en université et écoles d'ingénieurs.
- **Communication** : Intervention lors de conférences, journaliste pour la revue spécialisée Equ'Idée, publications (Comptes Rendus de l'Académie d'Agriculture de France).

➤ **CONSULTEST - rachetée par l'Institut BVA - octobre 1996 – juin 1999**

Société d'études marketing spécialisée dans les tests de produits de grande consommation.

**Chargée d'études marketing**

« Analyses concurrentielles, tests de nouveaux produits, de packaging, de réduction de coûts ... »

- Avant vente et réalisation d'études pour Danone, Nestlé, Colgate, L'Oréal, ...
- **Management transversal** : Enquêteurs terrain, Call center, Sous-traitant traitement des données.
- **Innovation** : Conception d'un outil de suivi de performances et de positionnement produit.
- **Formation** : Call center – « Optimisation des techniques de passation de questionnaires ».



# ANNE-GABRIELLE P.

> Consultante - Formatrice

## FORMATIONS

## FORMATIONS - DIPLÔMES

**Certification DISC (langage des couleurs)- Assessments24x7 - 2018**

**Formation de formateurs – Oxalis Ouest – Dominique tereau 2016**

**Accréditation EMCC – European Mentoring & Coaching Council 2016**

**Coach Professionnelle certifiée –**

Linkup Coaching. - Formation reconnue par l'Etat « RNCP niveau 1 » (Master 2) **2014**

## REFERENCES

## ENTREPRISES

IN VIVO  
SENS&CO  
XEIPA  
SQUARE HABITAT  
KERLINK  
VOYELLE  
HYPER U  
FCMB  
TOUTE UNE VIE  
CEDRE CONSEIL  
DOMAINE DE CICE BLOSSAC  
RBMG  
PATISSERIE LE DANEIL  
MEDIAVEILLE  
DOMAINE DES ORMES  
STEF TRANSPORT  
ORANGE  
CONDUIRE A LOHEAC  
PRESSES EHESP  
GEFCO  
CRAVATE ET SANDALETTES

PERFORMANCE INNER SKILLS  
LE GOUESSANT  
ALLIANZ  
LACTALIS  
MAIRIE DE PACE  
OUESTONLINE  
CHEREAU  
AUXILIUM  
SKY DUBAI  
ACTEKA  
STEF LOGISTIQUE  
CYBELLE EXTENSION  
ENIGMAPARC  
SAINT-GOBAIN