



PASCALE ANSEUME

FORMATRICE COMMERCE - VENTE

6 Sente des ecoliers 27100 Le Vaudreuil
pascale.anseume@hotmail.fr
06 07 91 69 16



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2011 ●

FORMATRICE FREELANCE

- ✓ Formatrice merchandising, techniques de vente B to B et B to C, Retail coaching auprès des commerçants de détail (prêt à porter, bijouterie, métiers de bouche),
- ✓ Formatrice vacataire pour la CCI de l'Eure (BTS GUC, MUC, VCC, ECM, ELS, RR) et formation inter et intra entreprise. Membre de jury,
- ✓ Formatrice vacataire pour la Chambre des Métiers de l'Eure (Capacité en management des entreprises artisanales),
- ✓ Anime des formations pour une clientèle TPE/PME/ PMI, et grande distribution (CORA Formation Hôte (sse) de caisse et employé(e) commercial magasin. CQP,AFPR,POEC,
- ✓ Recrutement des apprenants en partenariat avec le Pôle emploi et la mission locale,
- ✓ Détermine les méthodes, moyens et outils pédagogiques selon la formation à dispenser,
- ✓ Elabore et fais évoluer les programmes pédagogiques, produits de formation, supports de cours,
- ✓ Evalue les acquisitions de connaissances des stagiaires et mets en place les actions correctives.

2008 ●

FORMATRICE / TUTRICE

WARNER BROS ENTERTAINMENT FRANCE - 220 PERSONNES - CA 150 M€

- ✓ FORMATION
- ✓ Définis les objectifs pédagogiques en collaboration avec les services opérationnels et la DRH,
- ✓ Conçois la progression et détermine les méthodes et techniques pédagogiques, Evalue les acquis de la formation en collaboration avec la direction commerciale.

Exemples de formation :

(volume d'environ 450 h annuelles et 75 personnes formées)

« Responsable de la formation « esprit d'entreprise » formation maison pour l'ensemble des nouveaux collaborateurs Warner.

« Formation à la prospection commerciale » pour la force de vente Warner.

« Formation merchandising, techniques de vente & Relation client/Fournisseur pour les promoteurs des ventes ».

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Développe la performance commerciale et réalise « en binôme » des opérations de merchandising sur le réseau de distribution. Gestion du portefeuille client (GSS et GSA, grossistes, VPC sur secteur Paris intra-muros et région parisienne. Gestion des projets de communication. Création d'actions merchandising développées au national.

MANAGEMENT

Accompagne individuellement 8 personnes : élabore les plans de tournée, définit et pilote les plans d'actions en adéquation avec la stratégie de l'entreprise.

1990 ●

CHEF DE SECTEUR

WARNER BROS ENTERTAINMENT FRANCE

1988 ●

FORMATRICE ESTHÉTIQUE

Formatrice esthétique et cosmétique France et Asie - Laboratoire Bogomoletz Paris



FORMATIONS

2011 Certification au métier de formateur (CEGOS)
2005 Techniques de ventes (Mercuri International)
2004 Psychologie et techniques de ventes (JLB Communication)
2003 Techniques de merchandising (Cato Johnson)
1990 Télévente (Téléperformance)
1982 CAP Esthétique-cosmétique
1979 BAC littéraire



CENTRES D'INTERETS

Voyages culturels / Histoire de l'art / Marche rapide



FORMATIONS DISPENSÉES

- ✓ Techniques de ventes en B to B et B to C
- ✓ Maîtriser la relation client en magasin
- ✓ Téléconseiller en vente : utilisation de l'outil informatique
- ✓ La communication commerciale (écrite et orale)
- ✓ La communication interpersonnelle
- ✓ L'accueil des usagers en face à face et au téléphone
- ✓ La prospection commerciale terrain et téléphonique
- ✓ Le télémarketing
- ✓ Développer ses performances commerciales au téléphone
- ✓ Techniques de recherches d'emploi
- ✓ Le merchandising visuel
- ✓ Initiation à l'étalagisme (création de vitrine)
- ✓ Coaching et vente au détail (augmentez l'efficacité commerciale en magasin)
- ✓ La gestion de conflit
- ✓ Formation de formateur
- ✓ Formation au métier de manager, (outils et méthodes d'encadrant)
- ✓ Responsable marketing stratégique et opérationnel (outils et méthodes)
- ✓ Employé commercial magasin
- ✓ Formation Hôte et hôtesse de caisse
- ✓ Gestes et postures
- ✓ Gestion du temps