



AMELLE – CONSULTANTE FORMATRICE

- Communication multiculturelle
- Marketing
- Stratégie

DOMAINES DE COMPÉTENCES ET TERRAINS D'ACTION

Formation en management interculturel

- Négociation interculturelle
- Management interculturel (Moyen-Orient, Chine, Amérique latine et Afrique)
- Manager une équipe multiculturelle avec la compréhension des religions
- Ressources Humaines et gestion des équipes interculturelles en entreprise

Formation en management de projet

- Méthode AGIL et sa mise en place
- Conduite et gestion de projets
- Gestion du changement
- Mise en place opérationnelle du mode Projet en entreprise
- Gestion de la Relation Client en mode projet

Formation en management Fondamentaux du management

- Développer son leadership
- Travail en équipe - Team Building
- Motivation
- Entretien d'évaluation
- Communication orale et écrite

PARCOURS PROFESSIONNEL

- Consultante cabinet Sophie Dupaigne Conseil
- Phd Économie - gestion
- Master en gestion des entreprises, Lille 1

Gestion de la relation client

- Account Management et transformation digitale
- Développer son portefeuille client
- Marketing relationnel
- Mettre en place une politique de marketing stratégique
- Veille stratégique

Formation – négociation – Vente – Téléphone

- Modules d'aide à la vente, argumentaires commerciaux
- Formation des nouveaux commerciaux
- Négociation - Entretien de vente
- Présentations commerciales (écrites & orales)
- Gestion de la relation client par téléphone
- Accompagnement terrain des commerciaux

RÉFÉRENCES

GROUPAMA – GAN PATRIMOINE – 612 PATRIMOINE – INVEST ENERGIE – SOLSTICE GROUPE – HOTELS HOLIDAY INN – GROUPE PSA – RENAULT – CONSEIL GÉNÉRAL 92 – ASTOTEL – ITESYSTEM – NEOMA BUSINESS – SCHOOL ROUEN – SUP DE CO LA ROCHELLE – EDC BUSINESSE SCHOOL – UNIVERSITÉ ST QUENTIN EN YVELINES – UNIVERSITÉ DE GESTION DUNKERQUE – IAE LILLE – GRETA – ACADÉMIE VERSAILLES – IUT RAMBOUILLET – IUT ÉVRY – INT ÉVRY – ESIGETEL – USTL

