



## ÉMILIE – CONSULTANTE FORMATRICE COACH

### COMPÉTENCES CLÉS

- **Formation de formateurs**
- **Management/vente/téléphone**
- **Confiance en soi et assertivité**

### DOMAINES DE COMPÉTENCES ET TERRAINS D'ACTION

#### Management

- Les outils du management
- Animation d'équipes et stimulation des forces de vente
- Management pour non manager : évolution de poste, nouveau métier, etc.
- Prise de fonction
- Formation de formateurs
- Accompagnement individuel / coaching
- Communication

#### Négociation / Vente

- Négociation en BtoB & BtoC
- Les techniques de vente en face à face et téléphone
- Savoir gérer, organiser et animer des événements
- Commercial pour non commerciaux : évolution de poste, nouveau métier, etc.
- La prospection
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Les métiers de l'accueil
- La relation client
- La gestion de conflits et de situations difficiles
- Suivi client et fidélisation

### PARCOURS PROFESSIONNEL

- Responsable Commerciale / Agence : Événementiel  
- Intérim Logistique & Commerce - Industrie
- Formation conseil : Management/Négociation Commerciale
- Tourisme
- Responsable Service Client
- Responsable Réseau
- Responsable Cellule Télémarketing
- Commerciale – Tourisme / Immobilier / Formation / Intérim / protection ...

### RÉFÉRENCES

NOUVELLES FRONTIÈRES – CRÉDIT MUTUEL – MAIRIE DE LEVALLOIS – VEDIORBIS – BUSINESS EXPRESSION – BEL AIR – LA POSTE IMMO – VALAD – PHONE HOUSE – PIERRE ET VACANCES – PAGES JAUNES

