



EMMANUELLE – CONSULTANTE FORMATRICE

COMPÉTENCES CLÉS

- **Formation de formateurs**
- **Confiance en soi et assertivité**
- **Management**
- **Vente**
- **Téléphone**

DOMAINES DE COMPÉTENCES ET TERRAINS D'ACTION

- Formation négociation Vente
- 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
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes commerciales
- 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

RÉFÉRENCES

EDF – SOCIETE GENERALE – MARIONNAUD – JENNYFER – MANGO – LEVIS – ETAM – COURIR – NUMERICABLE – TRESOR PARIS – JENNYFER – PIERRE ET VACANCES – CENTER PARCS – KLESIA (MORNAY D&O)

