

Actions	Missions
Dispositif Renault « Mieux Organisé pour Plus d'Efficacité ». Management, expérience client, techniques de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching et formation Directeurs et Chefs de Service (vente vn et vo, après-vente, pièces de rechange et accessoires, marketing et communication) • Coaching et formation Conseillers Commerciaux et Conseillers Service • Coaching et formation Forces Terrain Direction Régionale
Coaching et formation des Directeurs, Chefs des Ventes, Vendeurs et Secrétaires Commerciales de la marque Volkswagen	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement du dispositif : coaching et formation • Accompagnement des sites pilotes pour mise en place du nouveau programme (performance commerciale et qualité) • Conception modules techniques de vente, gestion du temps, digital , performance commerciale • Création parcours d'achat client • Sensibilisation Forces Terrain
Accompagnement réseau Infiniti	<ul style="list-style-type: none"> • Formation lancements produits • Coaching efficacité commerciale et pilotage de la performance (Chef des Ventes et Vendeurs) • Évaluation des compétences • Déploiement modules de formation
Dispositif Nissan Sales Qualification	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement des actions d'évaluation des Vendeurs • Participation au pilote du nouveau dispositif • Déploiement modules de formation
Lancement Nissan NP 300 Navara	<ul style="list-style-type: none"> • Participation à l'adaptation pédagogique pour la France • Déploiement formations des Vendeurs et Chefs des Ventes
Evaluation des compétences des 150 conseillers service du réseau Volvo	<ul style="list-style-type: none"> • Conception du dispositif sur base référentiel constructeur • Déploiement sur la France • Conception du dispositif de formation
Coaching des vendeurs et des chefs des ventes des marques Fiat, Alfa Romeo et Lancia	<ul style="list-style-type: none"> • Conception du dispositif • Déploiement : processus de vente, suivi de la performance commerciale, expérience client
Formation des forces terrains (vente, après vente et pièces de l'ensemble des 5 marques du groupe VGF)	<ul style="list-style-type: none"> • Conception de modules de formation (« pilotage et animation », « techniques de vente », « expérience client », « digital ») • Interviews de directeurs commerciaux des marques • Animation
Dispositif de formation e-learning pour l'ensemble des marques de Fiat Group	<ul style="list-style-type: none"> • Conception des contenus dans les domaines de la vente, de l'après vente et des pièces détachées • Coordination générale
Formation de formateurs pour les marques Fiat et Alfa Romeo	<ul style="list-style-type: none"> • Formation des Chefs Produits aux fondamentaux de l'animation et de l'expression orale en public • Coaching terrain
Formation commerciaux et directeurs régionaux Case Construction	<ul style="list-style-type: none"> • Animation ateliers sur les fondamentaux de la négociation
Formation des forces terrain Volkswagen Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Conception et animation formation « optimiser son temps pour gagner en efficacité commerciale »

Actions	Missions
Lancement Alfa Romeo Mito	<ul style="list-style-type: none"> • Appui conception pédagogique • Animation ateliers techniques de vente et connaissances produit
Lancement Fiat Punto Evo	<ul style="list-style-type: none"> • Formation de Formateurs • Coordination pédagogique • Animation atelier produit et concurrence
Lancement Fiat Doblo VP	<ul style="list-style-type: none"> • Conception pédagogique • Formation de Formateurs • Animation ateliers techniques de vente et connaissances produit
Lancement Alfa Romeo Giulietta	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier connaissances produits et concurrence
Lancement Alfa Romeo Multiair	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier caractéristiques techniques et arguments de vente
Lancement Fiat Doblo Cargo	<ul style="list-style-type: none"> • Conception pédagogique • Animation ateliers produits et expérience client
Déploiement national Volkswagen. Atelier essai et présentation VN	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier présentation en cinq phases et essai routier
Atelier produit Case New Holland. Pelle hydraulique gamme CX	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier techniques de vente pour les Vendeurs • Animation atelier management pour les Chefs de Régions
Lancement Fiat 500 Twin Air	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier caractéristiques techniques et argumentation
Déploiement en région nouvelles valeurs clients après vente Fiat	<ul style="list-style-type: none"> • Conception pédagogique • Animation atelier attentes clients
Lancement Lancia new Ypsilon	<ul style="list-style-type: none"> • Coordination pédagogique • Animation atelier valeur ajoutée Vendeur • Animation plénières d'ouverture et de clôture
Lancement nouvelle Fiat Panda	<ul style="list-style-type: none"> • Conception pédagogique • Coordination équipe de déploiement • Animation plénière d'ouverture et de clôture • Animation atelier produit
Convention nationale vendeurs Suzuki	<ul style="list-style-type: none"> • Conception pédagogique • Animation ateliers produit et concurrence • Animation atelier vente avec des comédiens
Conception et déploiement dispositif performance commerciale pour Audi France	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching Chefs des Ventes et Vendeurs • Conseil en marketing opérationnel • Conseil renouvellement de l'offre de formation commerciale et managériale du réseau