

Action	Missions
Lancement Alfa Romeo Mito	<ul style="list-style-type: none"> • Appui conception pédagogique • Animation ateliers techniques de vente et connaissance 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 technique de vente et connaissance produit
Lancement Alfa Romeo Giulietta	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier connaissances produits et concurrence
Lancement Alfa Romeo Multiair (nouveau moteur)	<ul style="list-style-type: none"> • Animation atelier caractéristiques techniques et arguments de vente
Lancement Fiat Doblo Cargo	<ul style="list-style-type: none"> • Appui 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 (Milan)	<ul style="list-style-type: none"> • Coordination pédagogique • Animation atelier valeur ajoutée vendeur • Animation plénière d'ouverture
Lancement nouvelle Fiat Panda (Rome)	<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"> • Appui conception pédagogique • Animation ateliers produit et concurrence • Animation atelier vente en Co animation avec des comédiens

Action	Missions
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
Coaching des vendeurs et chefs des ventes de la marque Volkswagen	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement du dispositif sur le nord et l'ouest • Intégration dans l'équipe projet/préparation nouvelle version
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 ») • 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 de s 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
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 stage « optimiser son temps pour gagner en efficacité commerciale »
Formation inter entreprises, conception et animation	<ul style="list-style-type: none"> • Développer ses capacités de négociation • Prospecter et gagner de nouveaux clients • Parcours certifiant nouveaux commerciaux • Parcours direction commerciale • Prise de fonction manager • Réussir ses entretiens de vente • Gestion du temps et des priorités
Formation chefs de services AXA	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement module « négociation raisonnée »
Formation commerciaux CLM-CEGEDIM	<ul style="list-style-type: none"> • Conception et animation stage « conclure avec fluidité et efficacité »
Formations chefs de projets SQLI	<ul style="list-style-type: none"> • Conception et animation parcours d'intégration management