

# Brigitte GUERARD-DANIEL

## Formatrice-Consultante



### DOMAINES D'ACTION

- **Stratégie, organisation et management commercial**

Elaborer et déployer un plan d'action commercial (les hommes et les moyens d'actions)

Du plan marketing au plan d'action commercial

Manager ses équipes au quotidien, à distance

Réussir ses réunions, manager et gérer les conflits

- **Vente et négociation**

Techniques de vente et de persuasion

Négociation commerciale : les étapes clés

Oser négocier en situation difficile

Vendre des solutions et des services

Vendre par téléphone

Organiser et déployer sa prospection par téléphone

- **Marketing opérationnel**

Gestion de la relation client

Les clés du marketing pour non-initiés

Mailing et e-mailing : les règles de bases pour mieux communiquer

- **Ingénierie pédagogique et formation de formateurs**

### REFERENCES

#### Organismes de formation :

- Organismes de formation : Cegos, Demos, AFPI Sud-ouest, Cifop, Kreno, Parti Pris, First Group, MERAS-NETWORK,...

- **Universités, écoles :**

Chargé de cours : Université bordeaux 4 , Cesi , Insec , IAE Bordeaux, Sup de Co La Rochelle, niveau Licence et Master

Membre de jury de VAE à l'université et tutorat pour la certification de Directeur commercial.

#### De nombreuses entreprises :

Baxa, Caisse d'Epargne, GAN Assurances, Coca-Cola, Pena Environnement, I2S vision, Géoloc Systems, A.E.S., FRCAA, Table d'Eugénie, Kéolis, Korian, Château de Chenonceau, CCI d'Angoulême, IMCD, Kuka systems, France métal, Billabong, Aquitaine Séminaires, SNCF, Orange, Metro, Printemps, RDS France, Wrangler, WWF, Wall Street Institute...

Participation à des programmes de formation continue de longue durée (*intra entreprises*)