

JEAN PASCAL MOLLET

FORMATEUR / CONSULTANT / COACH

COMPETENCES ET TERRAINS D'ACTION

- **Communication, relation client et Négociation commerciale**
 - o **Développer son potentiel de communication (méthode des couleurs)**
 - o Développer un accueil performant (face à face et téléphone)
 - o Prise de rendez-vous par téléphone
 - o Cross-selling ou télévente des produits additionnels
 - o La réclamation client au téléphone

- **La vente B TO B & B TO C**
 - o Vendre en magasin
 - o Maîtriser les techniques de vente
 - o Négocier avec ses clients
 - o Coacher son équipe commerciale
 - o -La vente additionnelle
 - o Vendre de la valeur et défendre ses marges
 - o Négocier avec les acheteurs
 - o Coaching vendeur...

- **Management**
 - o Les règles d'or du management
 - o Recruter, former, intégrer
 - o Formation de formateurs
 - o Communiquer efficacement avec son équipe...

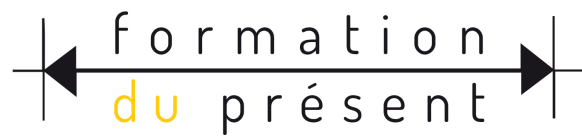
PARCOURS PROFESSIONNEL

- o Diplômé du cycle supérieur des Instituts de Force de Vente
- o CCI LILLE 1991 Bac+2
- o Ecole de vente l'Oréal - 1992
- o **Certifié à la méthode comportementale des couleurs AEC et Ensize**
- o **Certifié en Programmation Neuro Linguistique** - IFPNL 2006
- o **Coach Certifié** « life coaching et corporate coaching » & Coach'Up 2008

Formation du Présent

88 Av Paul Vaillant Couturier - 94400 Vitry sur Seine
N° de Siret : 828 790 121 00010 - APE : 7022Z

www.formationdupresent.fr - info@formationdupresent.fr



REFERENCES EN ACTION DE FORMATION / OU CONSULTING

Schneider Electric – Louis Vuitton – Ciblex – Creyf's Interim – Lafarge – BPB Placo – Auchan – Loisirs & Création – La Grande Recre – GCE – Boutiques Aéroport de Paris – George V – Concorde La Fayette – Carré Blanc – DHL – Monoprix – Norauto – Groupe des Hotels de Paris – Spa Anne Fontaine – Radisson – Lapeyre – Hewitt – Xerox Coca-Cola...

Formation du Présent

88 Av Paul Vaillant Couturier – 94400 Vitry sur Seine
N° de Siret : 828 790 121 00010 – APE : 7022Z

www.formationdupresent.fr – info@formationdupresent.fr