
FORSEA Conseil

Informations générales

SIRET

53911974300018

Responsable(s)

Frédéric SECHET - Gérant, Formateur conseil

Adresse

BP 5, 10 Rue de Vitanval

76310

SAINTE-ADRESSE

France

Tél

06 14 08 56 55

Fax

09 72 34 98 90

f-sechet@forsea-conseil.fr

Présentation

Activité détaillée

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Fort de près de 30 années d'expérience dans l'industrie, principalement à des fonctions commerciales et managériales orientées vers l'export, et d'une solide formation à la pédagogie, je vous propose de construire et d'animer des formations sur mesure sur les thèmes de la vente, la relation client, le gestion de projets. Les sessions de formation peuvent se dérouler dans votre entreprise, ou en extérieur (salle de formation à l'extérieur de l'entreprise). Je propose également d'accompagner les entreprises dans leur développement commercial avec une démarche en plusieurs étapes, depuis l'analyse stratégique des activités de l'entreprise jusqu'à la mise en place et le pilotage d'un plan d'action commercial.

Ingénierie et animation de sessions de formations sur les thèmes de:

-
- La vente et la négociation
 - La relation client
 - La conduite de réunion
 - La gestion de projets
 - La gestion de Grands Comptes
 - La mise en place d'une action de formation au sein de l'entreprise

Conseil et accompagnement sur:

- L'analyse stratégique des activités de l'entreprise
- La mise en place d'un plan d'actions commerciales
- Le développement de l'activité commerciale

Faute de temps ou de compétence, concentrées sur la création, le développement d'un **nouveau produit**, ou la mise en place d'un **nouveau service**, les entreprises **innovantes** laissent parfois de côté des aspects pourtant essentiels à la pérennité économique de l'entreprise. Il s'agit du plan stratégique pour le produit ou service concerné, et de la commercialisation.

SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT À L'INNOVATION

Contact Innovation

M. Frédéric SECHEZ, Gérant

06 14 08 56 55

f-sechet@forsea-conseil.fr

Formulation du projet

Support et conseil à l'élaboration du plan stratégique dans le but d'analyser et assurer l'adéquation

Projet/Homme/Entreprise

Ingénierie commerciale et marketing

Passer des objectifs stratégiques aux objectifs opérationnels en construisant un Plan d'Actions Commerciales. Accompagnement et conseil pour l'élaboration du plan (PAC). Ingénierie de formation et animation de session de formations sur la vente & négociation, le développement de la relation client, la gestion de projets,...

Support et conseil à la réalisation d'un cahier des charges des formations à réaliser

Ingénierie technique

Support et conseil à la réalisation d'un cahier des charges technique à réaliser

Management de projet

Formation aux fondamentaux de la gestion de projet (méthode, outils) ; accompagnement et conseil dans la gestion de projet (gestion d'équipe, gestion du projet)

Références clients

Sidel, Serapid, Visionic, CCI&Caux, Ceppic