



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Catalogue Intervenants DCF 2003

**Fédération des Dirigeants Commerciaux de France
1, Villa George Sand
75016 PARIS
Tél. 01 45 25 11 44
Fax. 01 40 50 15 56
E-mail. federationdcf@wanadoo.fr**

THEMES DES CONFERENCES

ACTIVITES COMMERCIALES

. La vente comportementale	ACTIFORCES	1
. Le vendeur pluriculturel	François AELION	2
. Les typologies de comportement peuvent-elles être une aide dans l'entreprise ?	Michel ANDRIEUX	3
. Dis moi comment tu consommes je saurai comment vendre	Daniel CISSE	12
. Les conséquences du comportement en entreprise	Madeleine RANGER	19
. Connaissance et dynamisation des hommes	Patrice RAS	20

COMMUNICATION

. Votre image passe par le téléphone ; votre efficacité commerciale aussi	Benoît CARLIEZ	9
. Passer du « control manager » au « coach manager » avec la process communication	Gérard COLLIGNON	13
. Fidéliser par l'écrit : le nouveau défi de l'entreprise	Laurence DIDION	15
. L'entreprise et ses valeurs : un outil marketing	Philippe FOURNIER	16
. Les techniques de l'acteur au service de votre efficacité relationnelle	Guyette LYR	17

FONCTION COMMERCIALE

. Et pourquoi pas des commerciaux indépendants ?	Dominique BALLAND	5
. Recruter un commercial	Dominique BALLAND	5
. Faites des ventes en restant dans votre lit	Daniel CISSE	12
. Les nouvelles dimensions commerciales dans l'entreprise de demain	Hervé SERIEYX	24
. Trouver de bons vendeurs	Jean-Louis WILMES	27
. Entraînement des équipes commerciales	Jean-Louis WILMES	27

MANAGEMENT

. Le manager charismatique	François AELION	2
. Le management	François BRIN	8 ✓
. Le management des petites équipes	Jean-Pierre CARRON	10
. Logique et déraison dans le management des entreprises	Bertrand CARROY	11
. Passer du « control manager » au « coach manager » avec la process communication	Gérard COLLIGNON	13
. Le management antisismique	Pierre DELORME	14
. Le manager et le sabre	Pierre DELORME	14
. Management et négociation	Philippe FOURNIER	16
. Qui va sauver l'entreprise ?	Jean-Marc ROZEAU	21

PERFORMANCE

. Apprendre à gagner	Lionel BELLENGER	6
. Etre pro	Lionel BELLENGER	6
. L'indispensable confiance en soi	Lionel BELLENGER	6
. Le client mécontent, un tyran qui vous veut de bien	Laurence DIDION	15
. Comment fabriquer des clients heureux ?	Jean-Marc ROZEAU	21
. Maîtriser le facteur humain	René RUPERT	22
. Programmez la réussite de votre entreprise	Alain SCHMITT	23
. Passer d'une orientation produit à une orientation client	Jean-Louis SYREN	25
. Mettre en place des stratégies d'excellence	Denis THUILLIER	26

MAIS AUSSI...

ECONOMIE

. Reconstruire son discours économique...il y a urgence	Jean-Louis SYREN	25
---	------------------	----

ETHIQUE

. L'Ethique et les valeurs dans le travail	Bertrand CARROY	11
. La dimension humaine de l'entreprise	Jacques BENOIT	7

EURO

. L'Euro dans quelle Europe, avec quelles réformes administratives	Jacques AURIN	4
--	---------------	---

EXPORT

. L'action des n°1 mondiaux français à l'export pour le tissu économique local	Jacques AURIN	4
--	---------------	---

GRANDS COMPTES

. Les grands comptes : marchés accessibles aux PME ou comment David peut vendre à Goliath	Jean-Louis WILMES	27
---	-------------------	----

GRANDS TEMOINS

. Atypiques, experts, journalistes, dirigeants et acteurs témoignent	Stéphane WALLER MELTIS	18
. Le chemin de Compostelle	François BRIN	8 ✓

QUALITE

. Manager la qualité de service selon ISO 9000	Jean-Pierre CARRON	10
--	--------------------	----

FRANÇOIS BRIN

« François Brin est un homme étonnant, qui vaut vraiment une rencontre... C'est un homme attachant, passionné, vibrant, généreux. C'est un homme atypique.

Infirmier major à 21 ans, il est envoyé en mission de soutien-santé pour les militaires français et pour la population en République Centre Africaine. A cette occasion il est confronté à la nécessité de participer à des accouchements, de recoudre des plaies, de soigner les personnes atteintes de paludisme, etc. Promis à un brillant avenir dans l'armée, il dut se résoudre à la quitter à cause d'une blessure d'escalade qui le rendait physiquement inapte à une progression classique.

Il démissionne et commence une nouvelle vie dans l'industrie pharmaceutique. Il exprime ainsi un réel talent commercial, doublé d'un sens des hommes et du management qui lui permet de devenir rapidement directeur régional sur les trois quarts de la France. Son sens de l'éthique et une aspiration à « autre chose » le pousse à rompre avec sa structure et avec la course effrénée au « toujours plus ».

Il décide de faire le chemin de Compostelle. Et c'est ainsi que le 12 mai 2000, il prend son bâton de pèlerin et entame un cheminement tant pédestre qu'intérieur qui le conduit le jour de la Pentecôte à une réorientation de sa vie. Installé en Touraine, il décide alors de mettre en forme ses notes de voyage, rédigées au jour le jour, sur le chemin de Saint Jacques. Ainsi naît « Triple et un du chant d'Etoiles », ouvrage qui respire la lumière et qui fait partager au lecteur le cheminement de son combat intérieur. »

Jean de Bony

LE MANAGEMENT

Comment amener ses commerciaux à se dépasser, tout en respectant la personnalité de chacun.
Optimiser les relations individuelles et la dynamique de groupe.

LE CHEMIN DE COMPOSTELLE

Récit d'un cheminement et d'un combat avec soi-même.

Durée : trois possibilités

	Tarif spécial DCF	Tarif non DCF
Une soirée (2 heures)	400 € HT*	500 € HT*
Une demi-journée (4 heures)	600 € HT*	700 € HT*
Une journée (7 heures)	1000 € HT*	1200 € HT*

* plus frais de déplacement et d'hébergement

CAPWIN

23 Levée de la Loire - Les caves - 37530 Charge

Tel 06 87 25 24 01 - Tel/fax 02 47 30 45 69

Brin.capwin@wanadoo.fr