Cabinet Bleu - Part.time

cabinetbleu

"Et si personne n'était irremplaçable..."

- Inversement à ce qui a été affirmé durant tout le XXe siècle -

François Brin...

Expérience
Vente et Marketing
Prix d'excellence
1er CA - 1ère Évolution
Fondateur - Développeur
www.bleu.pro

Enseignement/Formation
Concepteur des modules formation Source
Instituts, École
Université
Président Jury Sup de Co
Management des Hommes et de l'identité de l'entreprise
Stratégie et Marketing
www.bleu.pro

Formation
Master
Mention-Honors
CRM Meilleur Partiel
www.bleu.pro

Temps Partagé - Part Time

...Est un terme utilisé pour une personne extérieure à votre société, qui vient chez vous en interne, pour réaliser un mandat. Elle vous propose son expérience et ses compétences spécifiques. Elle peut renforcer votre structure par cet apport et contribuer à "booster" votre développement.

C'est une opportunité pour les entreprises de se procurer des services de talents indépendants. L'entreprise peut ainsi *scrummer* ses activités, ses besoins et rechercher l'idéale complémentarité en une personne expérimentée possédant des retours d'expériences déjà conséquents tout en ne perturbant aucunement l'équipe en place. L'entreprise peut ainsi utiliser ce levier de développement tout en restant flexible et ce, sans un engagement trop contraignant*.

La tarification en rapport avec la souplesse proposée par ce moderne mode de fonctionnement entrepreneurial ne peut être onéreux de manière "déplacée" :

- 800 € la journée
- 450 € la demi-journée
- 2 jours 1200 € par semaine
- dégressif après négociation suivant le nombre de jours par semaine ou par mois

Le temps partagé - Part Time une solution souple et innovante

Certaines entreprises ont de grands besoins en compétences, mais pas suffisamment pour nécessiter des temps pleins. Le temps partagé.

Part Time est LA SOLUTION pour y remédier.

Pas de recrutement/licenciement. Une simple lettre de mission.

#1 Mon expérience me permet d'intervenir dans presque tous les domaines pour réaliser votre :

- ✓ Vente-Marketing
- ✓ Management des Hommes
- ✓ Techniques de Ventes
- ✓ Formation
- ✓ Autres

#2 Une intervention de deux à cinq jours par semaine ou par mois, chez vous, pour des périodes de 2 à 6/12 mois (les actions sont définies à l'avance pour gérer au mieux votre budget et votre organisation).

#3 Une mission pour mettre en place votre plan : Marketing - Vente - Formation.

* Le travail vit une vraie évolution. Aux États Unis, on compte + 53 millions de free-lances.

https://cabinetbleu.ca/index.html

Formation & Conseil	
L'intelligence Economique	Les Techniques de Vente
La Dynamique de Réunion	Maîtriser le plan d'action
La Meilleure Façon de Remonter le Courant	Maîtriser son Expression Orale et Gestuelle
La Validation des Acquis de la Formation (VAF)	Optimiser l'Efficacité des Entretiens Individuels
Le Management Original Stage 1	**Options sur Mesure**
Le Management Original Stage 2	Le Marketing

- ✓ **Techniques de Ventes : OBJECTIFS Maîtriser l'échange Dominer toutes situations Argumenter auprès de son client Engager le client Développer un plaisir mutuel Vendre en convaincant Etre performant…**
- ✓ **La Dynamique de Réunions : OBJECTIFS Savoir organiser, préparer et mettre en place une réunion (les # types) Transmettre des informations ou des décisions de l'entreprise de manière optimale Maîtriser les outils d'une réunion Dynamiser ses équipes Créer la cohésion pendant une réunion Etre performant**
- ✓ **Maîtriser le Plan d'Action : OBJECTIFS Maitriser les outils pour un développement sectoriel Rédaction de son plan d'action (structure) Potentialiser les résultats Accompagner le cadre à la rédaction de son plan d'action**
- ✓ **Maîtriser son Expression Orale et Gestuelle : OBJECTIFS Prendre conscience de l'importance de notre expression et de notre gestuelle Utiliser au mieux nos outils de communication corporelle Transmettre ces notions à tous nos collaborateurs Potentialiser nos échanges Potentialiser les résultats**
- ✓ **Le Management Original Stage 1 : OBJECTIFS Se connaître pour définir son champ d'action et être plus efficace Evaluer pour potentialiser les collaborateurs Prendre conscience des faiblesses et forces comme leviers de management Utiliser des outils pour atteindre des objectifs Se Motiver Etre performant**
- ✓ **Réalisations : https://cabinetbleu.ca/conceptions-realisations-la-rochelle.html**
- ✓ **.../...Étude de Marché - Analyse - Méthodologie - Segmentation - Ciblage - Positionnement - Mix Marketing - Plan Marketing - Customer Relationship Management (CRM), .../...**
- ✓ **.../... Connaître - Choisir - Conquérir - Fidéliser - Focus groupe - Personnalisation offres - Communication ciblée - Avant vente - Gestion, .../... . « *Le CRM n'est pas un outils mais une culture d'entreprise ; l'homme/client est au centre des préoccupations de l'entreprise* »**
- ✓ **.../... Comment mettre le storytelling au service de sa stratégie - Buzz Marketing et Story Telling - La Charte - Success story, .../...**
- ✓ **.../... Négociation-Vente - Expression et Communication - Communication Commerciale - Psychosociologie de la Communication - Mercatique Opérationnelle - Mercatique de Point de Vente - Animation de la Force de Vente - Gestion de la Relation Client, .../...**

Articles visible sur

François BRIN
MA in Strategy and Marketing
N.E.Q. 2274094707
Website: www.bleu.pro
Mail: contact@bleu.pro
Tel: +33 7 49 29 88 97 France