

AVENSE

stratégie d'entreprise

REFERENCES

> ENTREPRISES		4 - 38
• DISPOSITIF AMBITION PME AUVERGNE-RHONE-ALPES		
• ROBERT BAS		
• ZEDD		
• ENAAI		
• Elodie Brossard		
• NaturaVélo		
• Alpenia		
• Speed Luge Vercors		
• Hiilos		
• Joly & Philippe		
• Alpes Contrôles		
• Globe et Cecil		
• Autres		
> FORMATIONS		31 - 45
• Enseignement supérieur et professionnel		
• Formation continue professionnelle		
> COLLECTIVITES		46 - 56
• Nouvelle Halle Olympique		
• Maurienne Tourisme		
• Territoire Arlysère		
• Office du tourisme		
• SOGEVAB		
> EXPERIENCES PRECEDENTES		59
• Chargée de mission		
• Chargée d'études Marketing		
• Responsable Marketing et Ventes SAEML		
• Consultante en développement et réseaux de commerce associé		
> TEMOIGNAGES		62 - 67
> RETOURS SATISFACTION		68 - 75

1

ENTREPRISES

REGION Auvergne Rhône-Alpes / PLACE

Ambition Région – Renforcer mes fonctions commerciales et Marketing

2021 / 2023

Contact : Géraldine Reynaud – CCI Auvergne Rhône-Alpes



> **Accompagnements d'entreprises**

- Différents contextes et besoins, en fonction des diagnostics réalisés par les conseillers CCI

> **Animation d'ateliers inter-entreprises**

- Utiliser les médias sociaux pour faciliter la démarche commerciale (animé en distanciel en 2021)
- Acquérir un comportement commercial dans toute l'entreprise

« La CCIR et le réseau des CCI, avec la Région Auvergne-Rhône Alpes lancent en 2013 le dispositif COMMERCIAL PME. Ce dispositif vise à appuyer l'entreprise dans la création et/ou la professionnalisation de sa fonction commerciale et marketing, véritable clé de voûte à la croissance et à la compétitivité des entreprises.

Une centaine d'entreprises sont accompagnées dès la première année, avec des volumes en hausse les années suivantes.

Plus de 700 entreprises ont été accompagnées à ce jour.

Une action collective = plusieurs entreprises sont engagées en même temps sur plusieurs territoires.

En 2019, la Région Auvergne-Rhône-Alpes lance un nouvel Appel à projets visant à développer les dispositifs existants. La CCIR, avec le réseau des CCI, est retenue pour poursuivre le Pilotage régional et le déploiement du nouveau dispositif AMBITION REGION – Renforcer mes fonctions commerciales et marketing. »

BLACK and WILD

Réalisation de films promotionnels de marque

2021 / 2022

Contact : Bruno Maingret - b.maingret@bas-sa.fr - tél. : +33 (0)4 74 04 04 64



> **Demande client**

- Sortir d'une période commercialement difficile
- Reformuler la stratégie, réussir à assumer un positionnement annoncé et à le mettre en œuvre
- Se libérer de la posture de sous-traitant et trouver des clients directs

> **Prestations**

- Travail sur la stratégie et la plateforme de marque
- (Ré)alignement des actions avec la stratégie (prospection, tarifs, communication)
- Accompagnement des dirigeants dans leurs prises de décisions en lien avec la nouvelle démarche

> **Livrable / résultats**

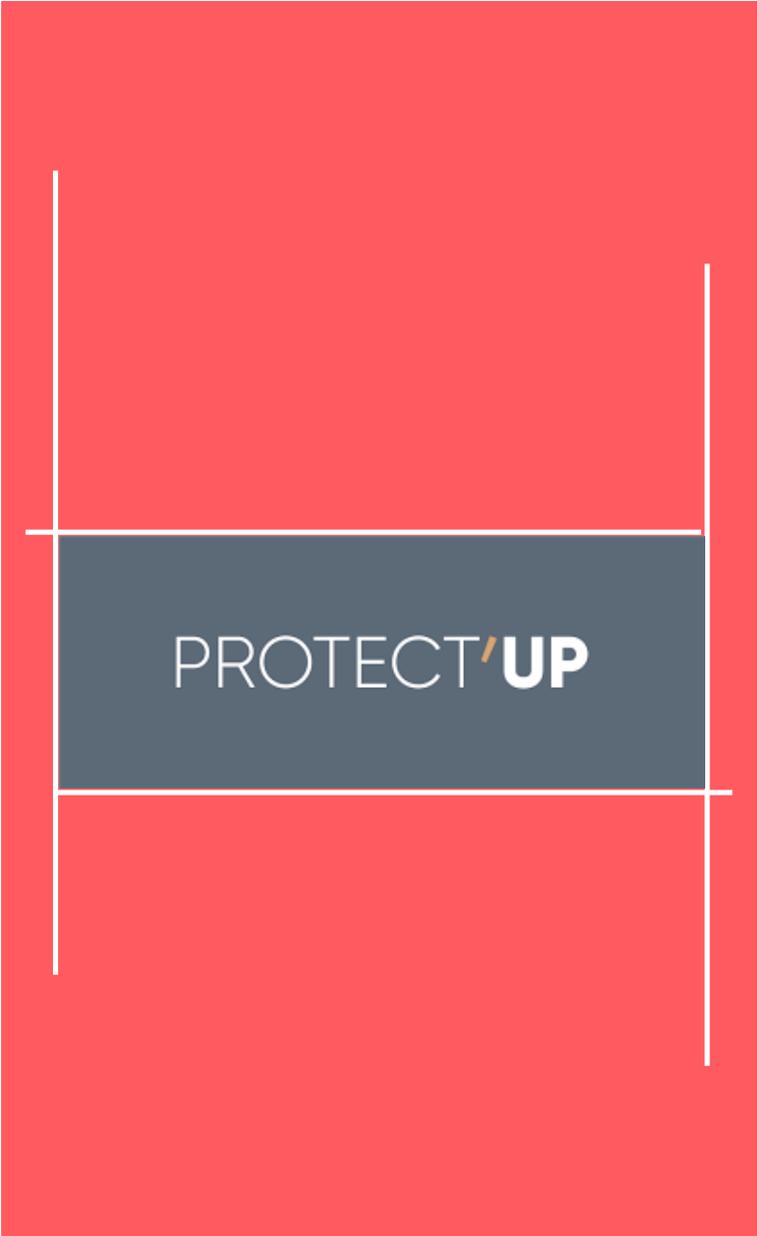
- Dirigeants remis en confiance
- 80% de clients directs en 1 an de travail, client ciblés et obtenus qualitatifs
- Recrutement d'une nouvelle ressource interne en cours

PROTECT'UP

Formation, contrôle, équipements SST
(accompagnement en cours)

2021 / 2022

Contact : Bruno Maingret - b.maingret@bas-sa.fr - tél. : +33 (0)4 74 04 04 64



PROTECT'UP

> **Demande client**

- Restructurer et clarifier l'organisation dans le cadre d'une croissance rapide et mouvementée
- S'assurer de ne pas revivre une période difficile pour les Dirigeants (« compensation » RH)
- Valider une stratégie, aide à la prise de décisions

> **Prestations**

- Travail sur les indicateurs de performance et la stratégie
- Séances d'échange avec l'équipe commerciale / marketing / communication
- Analyse et proposition d'organisation commerciale

> **Livrable / résultats**

- Dirigeants prenant conscience de la nécessité de structurer et piloter l'activité à l'appui d'indicateurs
- Organisation commerciale et management commercial en refonte
- Dirigeants reprenant la main sur leur rythme de croissance

PANTHERS PRO PERFORMANCE

Société commerciale issue d'un club de Football Américain
(accompagnement en cours)

2021 / 2022

Contact : Bruno Maingret - b.maingret@bas-sa.fr - tél. : +33 (0)4 74 04 04 64



> **Demande client**

- Accompagner le lancement, passer de la structure associative à l'entrepreneuriat
- Définir les bases de l'entreprise, son marketing stratégique et opérationnel
- Structurer et prioriser les actions pour les multiples activités : vente de produits dérivés, captation vidéo, organisation d'événements

> **Prestations**

- Travail sur la stratégie marketing, les priorités pour réussir la transition
- Accompagnement de l'équipe à la prise de recul sur l'activité associative et à la posture d'entrepreneur, gérant, commercial, manager...
- Analyse et définition de démarches commerciale et communication à partir de l'existant

> **Livrable / résultats**

- Fondamentaux stratégique redéfinis et appliqués à l'entreprise
- Posture de gestion d'activité commerciale
- Priorités permettant de définir les étapes et la mobilisation / le recrutement des ressources

ROBERT BAS

Conception et fabrication de process pour l'industrie
agro-alimentaire

2017 / 2018

Contact : Mikaël Prochasson - m.prochasson@bas-sa.fr - tél. : +33 (0)4 74 04 04 64



> **Demande client**

- Identifier les moyens de se différencier des concurrents
- Accroître la performance commerciale
- Formation de la nouvelle responsable marketing

> **Prestations**

- Formation intra-entreprise sur le marketing opérationnel
- Animation d'ateliers en équipe avec les chargés d'affaires et la direction
- Plan d'actions détaillé, travail sur le marketing d'une nouvelle offre, communication institutionnelle etc

> **Livrable / résultats**

- Responsable marketing organisée et opérationnelle (profil autre que marketing)
- Opérations de communication mises en œuvre : nouvelles ou amélioration
- Opération de mise sur le marché d'une nouvelle offre menée à terme

ROBERT BAS

Conception et fabrication de process pour l'industrie agro-alimentaire

2019 à 2022
en cours

Contact : Mikaël Prochasson - m.prochasson@bas-sa.fr - tél. : +33 (0)4 74 04 04 64



> **Demande client**

- Besoin de compétences marketing
- Développement commercial plus autonome et directionnel.

> **Prestations**

- Mission de direction marketing et commerciale externalisée
Accompagnement dirigeant dans les projets de développement de l'entreprise

> **Livrable / résultats**

- Suivi et animation des missions de communication
- Développement commercial sur les offres historiques + sur une nouvelle gamme
- Structuration et déploiement de la démarche marketing

ZEDD

Agence de communication

2019

Contact : Claire Huan, Associée : 06 87 61 16 45



> **Demande client**

- Organiser la stratégie interne et externe

> **Prestations**

- Travail collaboratif sur les objectifs, stratégie, le positionnement
- Définition grandes lignes stratégiques destinées à orienter les actions vers les clients, en cohérence avec les valeurs et prestations de l'entreprise
- Organisation interne pour optimiser le temps de travail
- Déploiement d'un plan d'actions

> **Livrables / résultats**

- Dispositif opérationnel
- Organisation et stratégie interne remise à jour et évolution de l'équipe d'associés dirigeants

ENAAI

Enseignement supérieur privé (Le Bourget du Lac)

2018/2019

Contact : Claire Huan, Associée : 06 87 61 16 45

The logo is set against a large red rectangular background. A white horizontal bar is positioned across the middle of the red area. The text 'ENAAI' is written in a bold, black, sans-serif font within this white bar. Below the text, there is a thick black horizontal line. Underneath the line, the text 'enseignement aux arts appliqués et à l'image' is written in a smaller, italicized, black, sans-serif font. The entire logo is framed by thin white lines on the left and right sides of the red background.

ENAAI

enseignement aux arts appliqués et à l'image

> **Demande client**

- Offres de formation
- Sécuriser le développement commercial, optimiser les démarches de communication

> **Prestations**

- Animation réunions de travail (Direction et l'équipe permanente) sur la stratégie, le positionnement, les arguments clés
- Elaboration d'un plan d'actions pour accroître la performance des actions + outils de communication et de vente
- Animation de réunions avec les parties prenantes
- Réalisation d'argumentaires, travail sur les contenus, mise en œuvre du plan d'actions

> **Livrables / résultats**

- Démarche et outils remis en cohérence, équipe responsabilisée, valorisée dans ses démarches

Elodie Brossard

Concept de coiffure en loge privée

2019 / 2020

Contact : Elodie Brossard dirigeante : salon.elodiebrossard@gmail.com, 06 65 94 89 90



> **Demande client**

- Assurer le développement du concept innovant suite aux 5 premières années d'expérience

> **Prestations**

- Définition de la stratégie, du positionnement, adaptation de l'identité visuelle et éditoriale
- Fondements issus de la genèse du projet et des valeurs de la créatrice
- Gestion de projet : réalisation de supports et actions de communication
- Accompagnement opérationnel externalisé

> **Livrables / résultats**

- Un dispositif opérationnel
- Développement de la clientèle
- Chef d'entreprise autonome dans sa réflexion stratégique et en mesure de déployer des actions organisées, en ayant davantage de connaissances et de confiance

NaturaVélo

Formation, accompagnement, commerce

2019

Contact : Bertrand Rabatel, Associé gérant : bertrand@naturavelo.com, 06 81 10 41 73



> **Demande client**

- Organiser la stratégie de communication et de développement des ventes

> **Prestations**

- Travail collaboratif sur les objectifs, la stratégie, le positionnement
- Définition des grandes lignes stratégiques destinées à orienter les actions vers les clients en cohérence avec les valeurs et prestations de l'entreprise
- Organisation interne pour optimiser le temps de travail
- Restitution d'un plan d'actions à appliquer

> **Livrables / résultats**

- Un dispositif opérationnel, feuille de route pour l'atteinte des objectifs

Alpenia

Société de fabrication et de commercialisation
d'équipements médicaux

2018 / 2019



> **Demande client**

- Réaliser un lancement commercial professionnel et structuré sur un marché très rigoureux
- Sécuriser la mise en marché d'une innovation par une démarche marketing structurée

> **Prestations**

- Conseil stratégique, positionnement, fondamentaux de marque
- Elaboration du plan d'actions
- Recrutement, suivi des prestataires (création graphique, internet, photo, vidéo, salons, relations presse...)
- Rédaction de cahiers des charges, de contenus

> **Livrables / résultats**

- Une fonction marketing externalisée, un accompagnement pas à pas du lancement
- Une collaboration fondée sur la jointure des expertises techniques et marketing

Speed Luge Vercors

Parcs d'attraction et de loisirs

2016 / 2017

Contact : Nadège Gouy, Dirigeante contact@speed-luge-vercors.fr tél. +33 (0) 4 76 94 40 06



> **Demande client**

- Assurer le lancement commercial et la stratégie de communication de la luge 4 saisons

> **Prestations**

- Définition de la stratégie, du positionnement, de l'identité visuelle et éditoriale
- Fondements issus de la genèse du projet et des valeurs de l'entreprise
- Gestion de projet : réalisation de supports et actions de communication (print et web)
- Accompagnement opérationnel externalisé

> **Livrables / résultats**

- Un dispositif opérationnel et efficient en amont de l'ouverture
- Lancement Noël 2016
- Première saison hiver : un succès immédiat
- Une fréquentation en continu même sur les saisons creuses
- Une rentabilité 3 fois plus rapide que sur les modèles classiques
- Le chiffre d'affaires des socio-professionnels de la commune en hausse de 20 %
(sources : cabinet d'ingénierie technique, professionnels du village)

Hiilos

Accessoires de mode

2017 / 2018



> **Demande client**

- Détenteur d'une innovation technique dans le domaine de la bijouterie, le créateur souhaite la commercialiser sur le marché. Que faire, comment, par quoi commencer... ?

> **Prestations**

- Séance de travail : informations & questionnements sur l'offre et le projet
Etude stratégique et recommandations sur le positionnement et la démarche à suivre par priorités
Validation commune du plan d'actions

> **Livrables / résultats**

- Un lancement sécurisé, une vision claire et cohérente des étapes et actions à mener..
- Economie et optimisation du temps, du budget
le créateur se consacre à ses domaines d'expertise

Joly & Philippe

Travaux d'accès difficiles

2014 / 2017



> **Demande client**

- Faire le point sur la cohérence des actions de communication et sur les budgets attribués, avec un double enjeu :
faire connaître le développement de nouveaux domaines de compétences tout en fidélisant les clients historiques.

> **Prestations**

- Diagnostic (historique, fonctionnement de l'entreprise, analyse marketing)
- Définition des priorités stratégiques pour la communication et la commercialisation
- Travail de fond sur les discours et la présentation des offres
- Elaboration du plan d'actions et gestion externalisée de la réalisation des outils

> **Livrables / résultats**

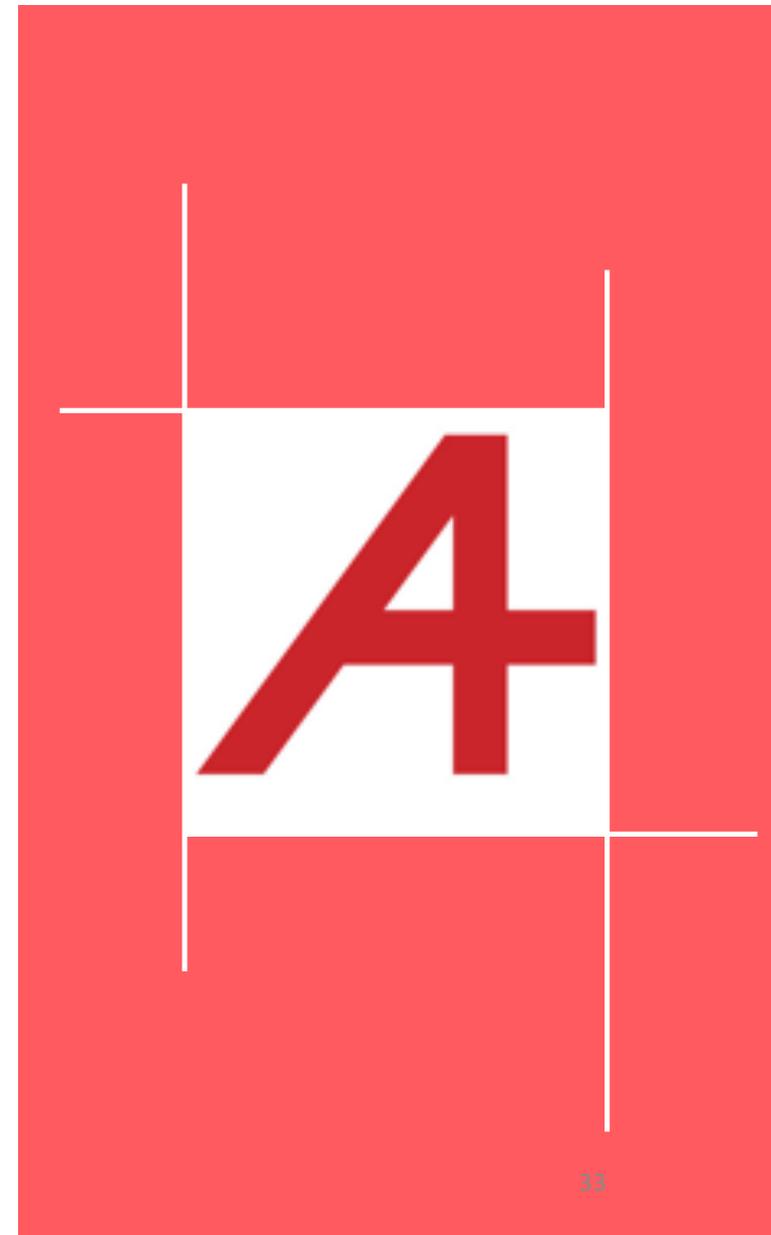
- Budget communication rationalisé, des actions remises en cohérence
- Refonte des discours et de la présentation des offres, une charte graphique et les supports de communication remis à jour (plaquettes, site internet)

Alpes Contrôles

Contrôle technique et bâtiments

2016

Contact : Marion Cellier - mcellier@alpes-contrôles.fr



> **Demande client**

- Dans le cadre du développement des activités et en réseau d'agences au niveau national, structurer les actions de promotion commerciale et de communication.

> **Prestations**

- Etat des lieux des actions commerciales et communication menées
Réflexions communes sur les objectifs et la stratégie
Co-construction d'un plan d'actions détaillé pour l'ensemble de l'équipe et des agences

> **Livrables / résultats**

- Vision claire et partagée à court, moyen et long terme
Missions et responsabilités définies et validées par chacun
- Optimisation du temps de travail et de l'attention aux sujets liés au développement

Globe et Cecil

Hôtels 4 étoiles à Lyon

2014 / 2015

Contact : Loïc Renart, Directeur l.renart@globeetcecilhotel.com



> **Demande client**

- Développement et sécurisation de l'activité commerciale, développement des prestations de l'hôtel, formation des équipes opérationnelles

> **Prestations**

- Etat des lieux des actions commerciales et communication menées
Réflexions collaboratives sur les objectifs et la stratégie
Co-construction d'un plan d'actions détaillé pour l'ensemble de l'équipe et des agences
- Accompagnement opérationnel et formation

> **Livrables / résultats**

- Vision claire et partagée à court, moyen et long terme
Missions et responsabilités définies et validées par chacun
- Développement de l'activité, et depuis nombreuses évolutions de l'établissement

Autres références

The logo for kamitis features a purple square background. On the left side of the square, there is a small white square icon. To the right of this icon, the word "kamitis" is written in a white, lowercase, sans-serif font.The logo for medic center consists of a red square containing a white crosshair. The letters "m" and "c" are positioned at the top and bottom of the vertical bar of the crosshair, respectively. Below the square, the words "medic center" are written in a black, lowercase, sans-serif font.The logo for maxirem features the word "maxirem" in a stylized font. The "ma" is in blue, the "x" is a blue starburst shape, and the "irem" is in orange. A blue horizontal line is above the "x" and "i", and an orange horizontal line is below the "m" and "r".The logo for Boucherie GENILLON features the word "Boucherie" in a black, cursive script font. Below it, the word "GENILLON" is written in a bold, black, uppercase, sans-serif font. The text is set against a background of a red and white marbled pattern, with a black silhouette of a knife on the right side.

- > **2019 - 2020 - Boucherie Genillon**
 - organisation de la stratégie de communication et marketing, en vue de maintenir le niveau d'activité malgré les changements de modes de consommation de viande

- > **2019 - Kamitis** - Cabinet de veille et intelligence économique
 - organisation de la démarche marketing

- > **2018 - Maxirem** - édition de logiciels (Aix-les-Bains)
 - organisation de la démarche marketing

- > **2016 - Vinci** - Medic Center (Annecy)
 - développement commercial, organisation commerciale

- > **Depuis 2014 - Pépinières Viticoles** (Savoie)
 - stratégie et gestion de projet en communication

2

FORMATIONS

Enseignement supérieur et professionnel





2018 /2022

MSC 1 et 2è année

- › Outils de mesure et de pilotage la performance
- › Audit commercial et marketing
- › Veille stratégique et intelligence économique
- › Marketing des Services

Bachelors 1 à 3

- › Introduction to management
- › Projet professionnel et professionnalisation



2020

- › Brevet Professionnel Activités du cyclisme,
- › Diplôme d'État VTT

IPAC

Apprendre & Entreprendre

2016 /2019

- › Niveaux Bachelors : Animation de séminaires de 3 jours : Stratégie de communication



2018

- › Bachelors 2^e année : Animation de modules « Market Studies »



2018

- › Animation de séminaire stratégie marketing, ventes, communication

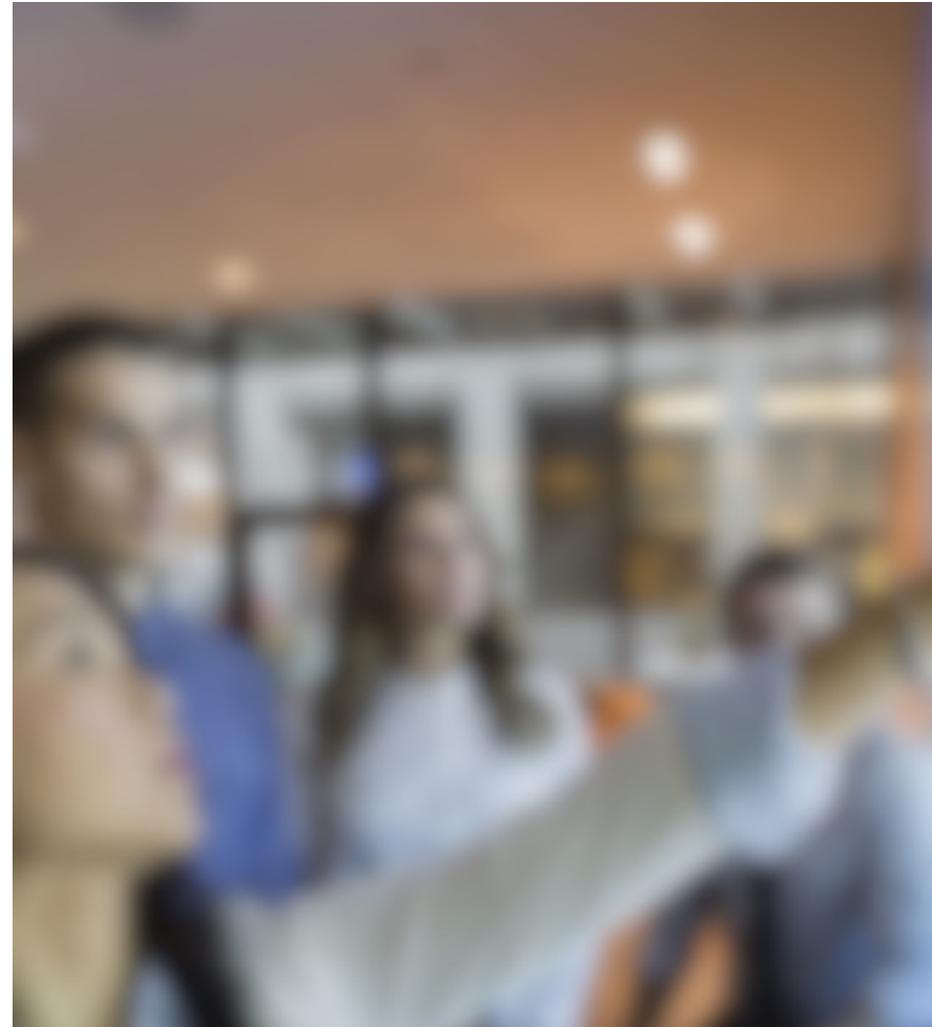


2014 /2016

- › Formation à la stratégie de communication pour les jeunes entreprises

Formation continue professionnelle

(organisme agréé DIRECCTE + DATADOCK)



2022

- > **Skilou (édition de logiciels)** (Albertville)
 - Formation des formateurs au management de la relation client

2019 et
2021/22

- > **ENAAI** (Chambéry)
 - Formation de l'équipe à la mise en œuvre du plan d'actions stratégique
 - Formation sur la stratégie de communication appliquée aux réseaux sociaux

2019 / 2020

- > **Elodie Brossard** (Aix-les-Bains)
 - Formation à la stratégie marketing

2017 / 2018

- > **Robert BAS** (Ain)
 - Formation de la responsable marketing et du comité directeur

2014 / 2015

- > **Globe & Cecil** (Lyon)
 - Formation équipe : mise en œuvre du plan d'actions marketing / communication

2015

- > **Bureau d'études en sécurité des bâtiments Batisafe** (Aix-les-Bains)
 - Formation à la démarche commerciale

2021
2022

> **Ateliers inter-entreprises animés de manière récurrente**

« Utiliser les medias sociaux pour accompagner ma démarche commerciale »

« Acquérir un comportement commercial dans toute l'entreprise »



**RENFORCER MES FONCTIONS
COMMERCIALES ET MARKETING**



3

COLLECTIVITES



LA HALLE OLYMPIQUE

Albertville

2015 / 2016

Contact : Olivier Joly – Directeur olivier.joly@coral.fr tél. +33 (0)4 79 39 02 10

> **Demande client**

- Optimiser la communication et commercialiser les nouveaux espaces de la nouvelle Halle Olympique :
notamment les espaces de réunion après les travaux de rénovation

> **Prestations**

- Conseil et accompagnement de l'équipe
- Structuration de la stratégie, définition des cibles, du positionnement, des actions à mener
- Accompagnement à la création de l'identité visuelle
- Accompagnement à la structuration de l'offre séminaires et la ressource recrutée pour la commercialisation

> **Livrables / résultats**

- Mémo opérationnel de recommandations et plan d'actions
- Une communication prête pour le lancement des nouvelles prestations lors de la réouverture
- Une équipe ayant pris en main les méthodes de communication et de commercialisation de l'offre



MAURIENNE TOURISME

2013 / 2014

> **Demande client**

- Accompagnement à la structuration de l'offre estivale

> **Prestations**

- Organisation et animation de réunions de travail à l'échelle de la vallée avec les socioprofessionnels du tourisme
- Travail externalisé et collaboratif pour la réalisation des outils et méthodes pour concevoir et commercialiser les offres estivales

> **Livrables / résultats**

- Livraison d'un outil de travail synthétique pour l'équipe de Maurienne Tourisme et assurer la continuité de la démarche de l'offre
- Réalisation d'un mini-site dédié avec des suggestions de séjours ciblées et des offres packagées



TERRITOIRE ARLYSÈRE

Référente tourisme

2013 / 2014

> **Demande client**

- Assurer la continuité des missions de la référente tourisme dans une période de transition

> **Prestations**

- Suivi des actions menées sur le territoire, des contrats de financement, des dispositifs de mise en valeur des offres de territoire, lien avec les parties prenantes du territoire et les prestataires
- Relais et participation aux réflexions prospective dans le cadre des financements européens

> **Livrables / résultats**

- Continuité et aboutissement des missions, poursuite des contacts avec les acteurs du territoire
- Obtention des financements sollicités



Orcières Merlette 1850

Office du tourisme

2015 / 2016

› **Demande client**

- Accompagnement à l'organisation de la démarche de promotion de la station

› **Prestations**

- Animation du travail en commun avec les équipes internes sur la stratégie de marque territoire (Dans le cadre de la mise en application de la Loi NOTRe)
- Présentation et animation du travail de réflexion avec les élus de la communauté de communes
- Formalisation du plan d'actions en cohérence avec la stratégie existante
- Planification de missions, optimisation du budget
- Mise en cohérence et coordination des outils et actions de communication
- conseil et accompagnement de la responsable communication,

› **Livrables / résultats**

- Démarche structurée, une équipe communication prête à l'actions à l'appui de plans d'actions et de recommandations validées et partagées pour une mise en œuvre efficace



SOGEVAB

Centre sportif à Val Thorens

2014

Contact : Eric Blanco, info@sogevab.com

> **Demande client**

- Dans l'optique du projet de rénovation du centre sportif de Val Thorens, apporter des éléments d'information sur la vision client pour envisager le projet le plus pertinent

> **Prestations**

- En équipe projet de plusieurs consultants :
- Réunions d'échange et de cadrage avec la SOGEVAB et l'Office de Tourisme
- Elaboration, organisation et animation de focus groups dans la station

> **Livrables / résultats**

- Synthèse, analyse, étude de marché
- Présentation et livraison des conclusions recommandations auprès des acteurs du territoire

4

ENGAGEMENTS

ENGAGEMENTS BENEVOLES

2013-2019



Membre, animatrice de commissions, responsable formation région...

Depuis 2019



Adhérente, participation à des comités, ...

Depuis 2018



Adhérente

Depuis 2021



Référencement

5

EXPERIENCES PRECEDENTES

EXPERIENCES PRECEDENTES

2005 / 2006

**Chargée d'études
Marketing**

à la Compagnie des Alpes
Domaines Skiabiles



2006 / 2007

Chargée de mission

AchatVille
à la Chambre de
Commerce et d'Industrie
des Côtes d'Armor



AVENSe
stratégie d'entreprise

2007 / 2008

**Consultante en
développement de réseaux
de commerce associé**

- Adventi Franchise
- Groupe Soregor



2009 / 2012

**Responsable Marketing
et Ventes SAEML**

- Lancement d'un parc à thème, projet initié par le Département de Maine et Loire
- Membre du comité de Direction



6

TEMOIGNAGES



- NaturaVelo -

« Pro et à l'écoute » « Une très bonne connaissance du marketing et plein d'idées »
« Bonne adéquation entre les attentes / besoins et le résultat fourni »



- Robert BAS -

« Transmission des outils de méthodologie utiles, les contenus étaient clairs et bien expliqués, aide pour rédiger, planifier, soutien, accompagnement pour démarrer de la meilleure façon. Soutien dans les prises de décision en posant des questions et en aidant à aller plus loin dans ma réflexion grâce à l'œil d'experte »
« connaissance pro, bonne humeur, disponibilité »



-ZEDD -

« Ecoute et bienveillance, humour, approche conventionnelle, simplicité »



- Black and Wild -

« Johanne a été de très bon conseil. Toujours dans la proposition sans jamais imposer quoi que ce soit, les échanges ont toujours été très productifs et bénéfiques. »

« La promesse était belle sur le papier et nous étions curieux de voir si elle serait tenue dans les faits. Nous sommes très heureux d'avoir tenté l'expérience car elle a métamorphosé notre agence. »



- ENAAI -

« Permet d'acquérir une méthodologie et d'identifier des objectifs »
« A permis une prise de conscience des réels enjeux de ces outils, des différentes approches éditoriales sur les réseaux sociaux »
« Rien à redire, tout était bien adapté »



- SKILOU -

« Formation positive, qui a apporté plusieurs réflexion sur son propre travail et le travail collectif. »

« Top, bon aiguillage, recadre le débat, pose les bonnes question »

« Exercices intéressants et faciles à reproduire. Certains ont permis de faire ressortir des points discordants »

« la formatrice laisse bien le temps et la possibilité de s'exprimer à chaque participant, à l'écoute »



- Alpenia -

« Ecoute, disponibilité, respect du process de développement »
« une belle collaboration, mais quelle patience durant mes phases d'hésitation à mener le projet jusqu'à son terme »



- ENAAI-

« Une certaine rigueur dans la planification des tâches à réaliser. Découverte de nouveaux outils numériques »
« répond à nos besoins et attentes. nous permet également de prendre de la hauteur »
« Ce travail de formation permet de prendre du recul sur un certain nombre de points, de plus le fait de le partager avec les collaborateurs permet d'alimenter la réflexion tout en rendant la démarche plus participative. »



-Speed Luge
Vercord -

« Très professionnelle, disponibilité exemplaire, prestations parfaites. »



- Elodie Brossard -

« Cela me permet de garder le cap, de rester motivée et de structurer les objectifs, de donner un ordre aux priorités. Ça m'a aussi fait prendre des initiatives sur des choses que je pensais faire mais pour lesquelles je n'arrivais pas à consacrer du temps et de l'énergie. C'est un élan motivant ! »



- Orcières Merlette-

« Très pro, organisée, sait faire prendre de la hauteur et se recentrer sur l'essentiel par ses méthodes efficaces. »

« Professionnelle et organisée, Johanne a su accompagner de manière pertinente deux structures pour lesquelles je travaillais. Nous avons donc collaborés sur deux missions de marketing : pour la redéfinition de la plateforme de marque, pour l'élaboration d'une stratégie de marketing de valorisation. »



-Alpes Contrôles -

« Très bonne réactivité, très bonne capacité à comprendre les problématiques spécifiques à l'entreprise et à s'adapter à notre stratégie, dynamisme et pragmatisme! »



**- Grand Lac
Economie -**

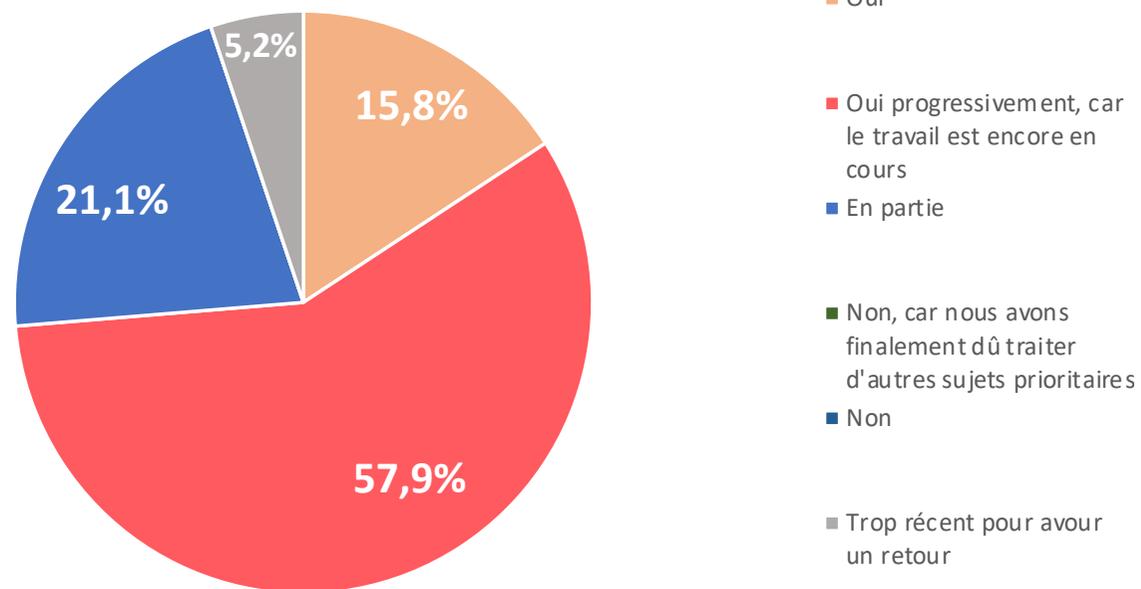
« Une excellente animatrice de groupe : les intervenants s'expriment librement tout étant orientés dans un cadre bien défini, ce qui permet à Johanne de faire ressortir les éléments forts de très manière efficace. Ses capacités d'analyse lui permettent d'aboutir rapidement à une synthèse de la problématique pour déterminer les objectifs à atteindre. »

« Dans le cadre de formations proposées par Johanne (programme PLACE) auprès de plusieurs dirigeants d'entreprise sur la thématique de la stratégie commerciale et marketing, les chefs d'entreprise ont apprécié son animation de groupe, son approche pragmatique

6

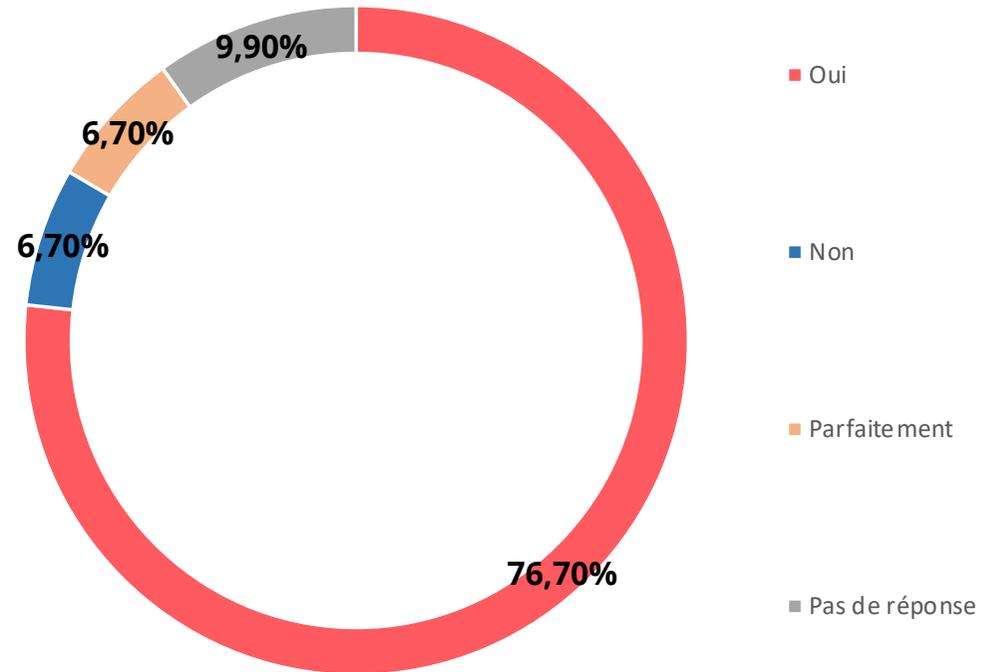
RETOURS CLIENTS

Objectifs atteints



Source : questionnaire Google Forms

Recommandations



Source : questionnaire Google Forms

Avis sur la collaboration



« Belle collaboration [...] Quelle patience pendant mes phases d'hésitation ! »



« J'ai apprécié ton calme et ta maîtrise, ta relation humaine [...] endurante et respectueuse »



« J'aurais aimé un peu plus de temps et d'accompagnement sur le plan d'actions [...] Une 4^{ème} séance de travail m'aurait plu »



« Un plaisir de travailler avec toi ! [...] dynamisme, pragmatisme, réactivité et capacité à comprendre les problématiques spécifiques »



« Pro, disponibilité et respect du process de développement »



« Ecoute et bienveillante, humour, approche conventionnelle et simplicité »

Source : questionnaire Google Forms

Retours satisfaction - Formation

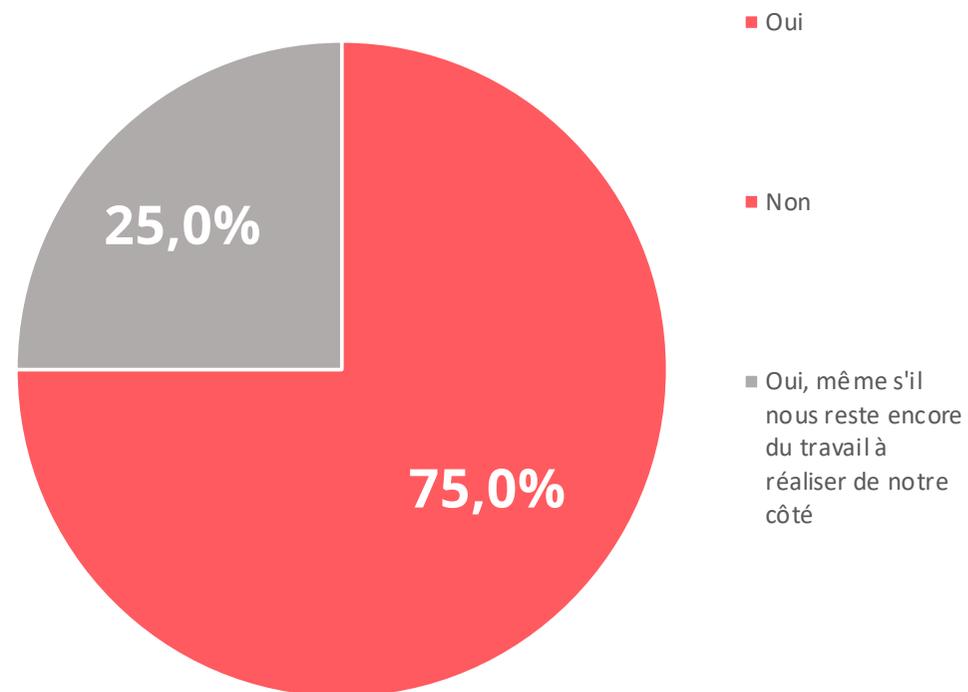
QUALITE DES SEANCES DE TRAVAIL

- › **Format**
- › **Organisation**
- › **Contenu / Sujets abordés**
- › **Clarté**
- › **Maîtrise**
- › **Répartition temps / thématiques**
- › **Temps d'échanges**

Source : questionnaire Google Forms

100 %
DE SATISFACTION CLIENT

SATISFACTION DES ANIMATIONS
Capacité à transmettre et générer des échanges participatifs





QUALITATIFS

«qualité des candidats»

« Meilleure compréhension de ce qu'est notre établissement pour le public visé»

« Je pense que nous avons progressé de manière significative dans la compréhension de ce qu'EST et FAIT notre établissement et notre manière de communiquer»



QUANTITATIFS

« Plus de prospects et plus de contacts »

« La chiffre d'affaires a bondi grâce à une augmentation de nouveaux clients recrutés»

« Fréquentation de nos premières portes ouvertes en hausse sensible ainsi que le nombre de candidats»

AVENSE

stratégie d'entreprise

Johanne MOREL
Gérante & consultante
Averse

155 rue Louis Armand
Savoie Hexpôle Bât. Papyrus

johanne.morel@avense-conseil.com

+33 (0)6 81 53 08 50