

REFERENCES ET EXPERIENCES



GROUPE EXPRESS ROULARTA
Formation bureautique

CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS CNAM
Formation bureautique et CII

RENAULT SA / BSA
Formation bureautique

ROYAL AIR MAROC / MONDIAL FORMATION
Formation bureautique

INSTITUT FRANÇAIS DU PETROLE / ATFOR
Formation Word perfectionnement

EDF / CAA
Formation vente aux particuliers

NEGOCIA (CCI de Paris)
Formation vente BtoB

ARCHIPEL FORMATION
Formation bureautique, vente BtoB, Internet

MINSITERE DE L'INTÉRIEUR / CGCF
Préparation à l'oral d'examen

AGOSPAP (CE Mairie de Paris)
Formation Excel

FNAC (salariés et clients) / CAA SERVICES
Formation multimédia

EASYNET (Services Internet)
Ingénieur Commercial, animateur réseau



FORMATION

Diplôme Universitaire de
Formateur pour Adultes (2006)
Université Paris VIII

D. U. T. Mesures Physiques (1986)
Université Paris XII

Emmanuel Petit

219 boulevard Voltaire
75011 Paris

01 43 48 75 38
06 62 69 28 16

emmanuel@petit.nom.fr



FACTURATION ET ADMINISTRATIF

Emmanuel Petit

Entreprise individuelle non soumise à la TVA
(article 293B du CGI) et dispensée
d'immatriculation au RCS et RM

Siren 512 367 418 - APE 8559A

Organisme de formation déclaré auprès du
préfet de région Ile de France (DRTEFP IDF)
sous le numéro 11 75 44648 75

Emmanuel PETIT



**Formation
Conseil**

Bureautique (Office)

Internet

Vente aux entreprises (BtoB)

Conseil en stratégie et référencement
Internet

UNE FORMATION BUREAUTIQUE



Pour :

- Créer des documents plus clairs, plus convaincants
- Etre plus efficace dans l'utilisation des logiciels
- Devenir autonome dans la création de ses documents
- Utiliser les fonctions complexes des logiciels
- Valoriser vos salariés

Word, Excel, PowerPoint,
Windows, Internet (web, mail, sécurité...),
Outlook Office,
Photoshop Elements

Du niveau débutant à expert



MES POINTS CLES

- Une formation pédagogique pour bien gérer les situations particulières.
- L'identification et la réponse aux besoins réels des participants.
- Des exercices pratiques en rapport avec votre entreprise.
- Des supports de formations adaptés à vos besoins.

UNE FORMATION A LA VENTE BtoB



Pour :

- Valider une cible marketing, un prospect
- Décrocher des rendez-vous
- Passer les "barrages" et répondre aux objections
- Analyser les besoins réels du client/prospect
- Gérer les situations difficiles
- Fidéliser ses clients

Prospection, négociation
Entretien téléphonique et classique,
Logiciels de gestion de la relation commerciale



MES POINTS CLES

- Une approche opérationnelle fondée sur 15 ans d'expérience de la vente aux entreprises dans des secteurs très variés.
- Des activités théoriques et pratiques en relation avec votre marché, vos clients.
- Une pédagogie interactive fondée sur le jeu et l'écoute compréhensive de chaque participant.

CONSEIL EN STRATÉGIE INTERNET (cible PME/PMI)



- ADSL et mise en réseau de votre entreprise
- Quels noms de domaine déposer ?
- Des boîtes aux lettres personnalisées ?
- Un site Web, comment et pourquoi ?
- Comment référencer son site Web ?
- Faire de la publicité sur Internet ?
- La sécurité et les risques liés aux attaques
- Choisir ces fournisseurs aux meilleurs rapports prix/prestations.



MES POINTS CLES

- Une connaissance approfondie des offres, solutions et prestataires sur ce marché grâce à 10 ans d'expérience dans les services Internet aux entreprises.
- Un réseau de partenaires qualifiés pour leur professionnalisme et leurs compétences.