

L'ère H

L'être en capital :
misons sur le développement des compétences des humains !



Cyrille Prache
06 99 70 23 10

Champs de compétences

- Formation : commerciale (3 niveaux) ; gestion de la relation client ; management (3 niveaux)
- Coaching (certification obtenue en 2008) : pour tous les acteurs de l'entreprise qui vivent une période de transition.
- Conseil : efficacité commerciale (organisation ; cibles ; road to market)

Profil conseil



A propos de l'entreprise

J'ai créé L'ère H après 17 ans passés dans 3 entreprises : Procter & Gamble, SA. SEB, CPM France. Commercial à tous les niveaux, puis dirigeant marketing, puis DGA. La vente et le management sont mes domaines de prédilection.

Les + de l'entreprise

Mon implication dans chacune des missions : mes offres de service sont toujours élaborées sur mesure. Puis chez mes clients, je deviens « caméléon ».

Type de missions/références

J'ai la volonté de proposer des stages différents, axés sur le caractère opérationnel des apports.

En coaching, le modèle du Coaching Orienté Solution© est particulièrement efficace. Je l'applique en individuel ou en équipe. Je propose également l'équi-coaching, en utilisant le cheval comme un révélateur des ressources de l'humain.

- Formation d'équipes de vente « retail » (GMS, GSS, pharma et para...) et B to B. Produits de grande consommation, produits technologiques, secteur Santé & Beauté, services...
- Coaching de nombreux managers (top / middle)
- Conseil : argumentaires commerciaux ; ciblage de clients ; couverture de fronts de vente...

CONTACT

cyrille.prache@lere-h.fr