



PMC conseil

Performance & Management Commercial

Conseil et Formation

Optimisez la performance de vos équipes commerciales !

- **PME ou Grand Groupe, nous vous accompagnons dans :**
 - le développement de votre activité commerciale,
 - l'optimisation de votre organisation,
 - la formation de vos équipes commerciales et de vos managers,
 - la performance de votre relation client.



Domaines d'intervention

Management

Commercial
Vente

Télémarketing
Centre d'appel

Relation Client

Gestion de projet CRM

**Expertise dans les domaines du
management et de la vente**

Prestations



Diagnostic



Conseil



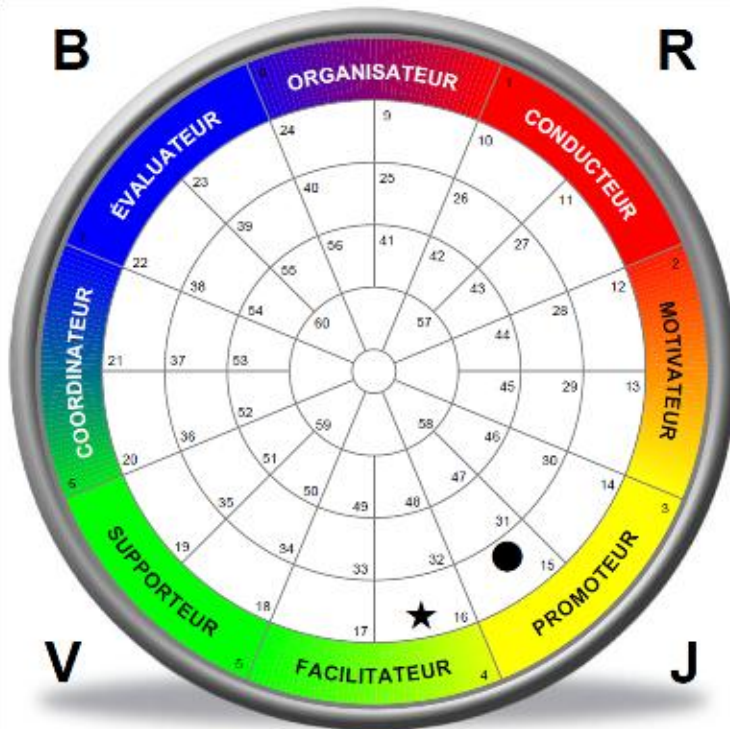
Accompagnement



Formation

**Solutions opérationnelles adaptées
à votre entreprise**

Success Insights



■ Le DISC de Marston – Applications

- Management : gestion de la performance.
- Vente & négociation : créer une image positive dans toutes les situations.
- Cohésion d'équipe : positionner une équipe sur la roue des couleurs pour une meilleure communication.

■ Partenaire & Consultant certifié :



**Connaître son comportement
pour améliorer ses performances**

Références clients - Missions

■ Veolia Environnement

- Formation « management commercial » pour les managers et « techniques de vente BtoB » pour les commerciaux de la branche Veolia Propreté (France entière). *Formation agréée Campus Veolia.*



■ Centre d'appel - opérateur téléphonique national

- Formation « techniques de vente au téléphone » pour plus de 200 encadrants et chargés de clientèle.



■ La Poste

- Animation de séminaire pour les commerciaux de la Direction du Courrier.



■ Constructeur automobile

- Formation « optimisation de l'accueil client », destinée aux assistants commerciaux en concession automobile.



Références clients - Missions

- **Log'in Space**
 - Mission d'accompagnement et de formation des managers opérationnels / Success Insights (éditeur de logiciels).
- **Astek Sud-Ouest**
 - Formation « manager une équipe commerciale » destinée aux nouveaux encadrants de la fonction commerciale (conseil et ingénierie IT).
- **Sage**
 - Formation « prospecter et vendre au téléphone » pour la branche commerciale indirecte.
- **Acl Informatique**
 - Mission de conseil pour l'organisation et le développement commercial (distributeur de logiciels et de matériel informatique – Centre de Compétence Sage).
- ...



Implication régionale

Management RH – Nouvelles Technologies – Rugby

- **CMRH**
 - Club Management & Ressources Humaines – Sud-Ouest.
- **La Mêlée Numérique**
 - La Mêlée Numérique – TIC – Sud-Ouest.
- **CEM**
 - Club des Entreprises du Muretain.
- **La Mêlée Muret XV**
 - Club des Partenaires de l'Avenir Muretain XV.



Présentation Dirigeant

■ Patrick MATHIEU – Fondateur de PMC Conseil

- 25 ans d'expérience dans les fonctions commerciales et management .
- Associé à deux reprises dans la création et la direction d'entreprises du secteur informatique.
- A également occupé des postes de direction commerciale dans des grands groupes français du secteur.
- Parcours de formation de formateur.
- Consultant certifié Success Insights DISC.
- Educateur fédéral en école de rugby.



- Rendez-vous sur le site www.pmconseil.fr ou bien scannez le QR-Code...
- Contact : 06 83 21 65 94 - pmathieu@pmconseil.fr