

manaxiome

l'Homme, moteur de la performance

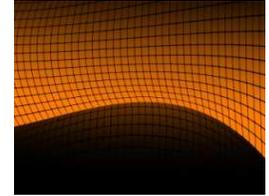


Georges Rapp
06 87 03 60 58
georges.rapp@manaxiome.fr



un cabinet

- **de conseil**
- **de formation**
- **d'accompagnement**
- **dédié à la performance commerciale et managériale**
- **dans le secteur de la distribution automobile**



(**Georges Rapp**)

formateur – coach – dirigeant

Expérience opérationnelle

- Formé au coaching opérationnel et à l'ingénierie de formation.
- Expérience de plus de 20 ans dans le domaine du développement des compétences pour le secteur de l'automobile.
- Successivement vendeur, directeur des ventes, consultant formateur, directeur pédagogique, manager d'un institut de formation commerciale, directeur qualité et directeur d'une agence de conseil dédiée à la performance commerciale et à l'ingénierie des compétences.
- Il a dirigé et animé des dispositifs d'ingénierie des compétences et de mise en place de plans de formation pour les constructeurs automobile.



Georges Rapp

parfaite connaissance du secteur de la distribution automobile et de ses acteurs

expérience opérationnelle métiers :

- vente
- management

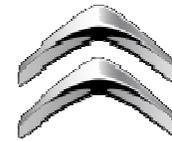
expertise pédagogique globale :

- conception
- formation
- conseil
- accompagnement

diversité des références clients et missions

(**Georges Rapp**)

VOLVO



RENAULT



Audi



TOYOTA



JAGUAR



HYUNDAI



Mercedes-Benz



SCANIA



SEAT



PEUGEOT





face à :

- la mutation des marchés
- l'évolution des habitudes de consommation
- l'évolution des attentes des clients

manaxiome propose :

- des réponses innovantes et professionnelles
- des approches nouvelles
- une démarche d'innovation reposant sur les compétences fondamentales

pour :

- répondre aux besoins opérationnels
- accompagner la performance des entreprises et des hommes
- renforcer les compétences
- faciliter l'application des savoirs faire et savoirs être
- favoriser l'individualisation et la personnalisation



une approche globale du développement des compétences

- concevoir des dispositifs à partir des besoins de professionnalisation, mais aussi à partir des besoins et des rythmes d'apprentissage des personnes
- former aux compétences fondamentales en prenant en considération les compétences associées
- entrer par ce qui fait apprendre, non systématiquement par la technologie
- aligner formation et performance opérationnelle
- des modules plus précis, des objectifs plus précis
- personnaliser et d'individualiser
- accompagner en situation de travail
- coller à la réalité terrain
- mixer les modalités de formation
- utiliser des méthodes actives
- responsabiliser les apprenants
- privilégier l'interactivité
- favoriser les échanges



(les grands principes)

- individualisation
- personnalisation
- diversité des modalités pédagogiques

- coller aux réalités terrain
- directement opérationnel

- compétences fondamentales
- compétences associées

- accompagnement en situation de travail
- implication du management de proximité





exemples de missions

formation

Lancements produits. Ecole de vente,
Formation présentielle vente, accueil,
management, relation client, efficacité personnelle,
Formation de formateurs
Ingénierie de formation
E learning, dispositifs mixtes

accompagnement

Coaching formateurs, chefs produits,
manager, vendeurs, force terrain
Coaching mobile
Evaluation formateurs
Coordination dispositif de formation

conseil

Développement ventes VN
Gestion des compétences
Expérience client
Innovation pédagogique



Vente et management commercial dans la distribution automobile



Une offre concrète

**Connaissance
du secteur
automobile**



**Solutions
pédagogiques
éprouvées**



- **Des références clients importantes**
- **Une approche réaliste de l'efficacité opérationnelle**
- **Des complémentarités de compétences**



Une offre sur 3 niveaux

public :

chef des ventes, vendeurs, personnel en contact client

problématiques :

efficacité commerciale, attitudes et comportements, relation client, développement commercial, négociation, vente, management opérationnel,...

solutions :

Blended learning

- Formation d'actualité ou thématique
- Remise à niveau Fondamentaux

Auto formation accompagnée

- Projet de développement métier
- Atelier présentiel
- Implication forte du management ou accompagnement coach

Evénementiel Pédagogique

- Lancements produits
- Lancements nouvelle offre

**le capital humain
est plus que jamais
l'actif le plus précieux
de l'entreprise**

