



4RESULT
Sales, Marketing, quality & Management Solutions
Training, consulting & coaching

4RESULT dispose aujourd'hui de 5 full-time trainers et de 2 trainers freelance spécialisés

Nos spécialités sont:

- Toute problématique de formation en sales et marketing.
- Réorganisation d'approche de vente en fonction de changement de stratégie ou d'objectifs
- Change management
- Préparation, réalisation, training et suivi d'un lancement de produit
- Optimisation de structure commerciale. Audits complets, audits commerciaux ou audits qualité de réseau de dealer ou d'agences.
- Coaching, fieldcoaching, deskcoaching

Nos clients:

Fortis, Mobistar, ZARA, Randstad Belgium, Randstad France, SCA hygiene products, Securex, Landbouwkrediet, Groep Gijbels industriebouw, Bosch Automotive, Bosch automaterialen Be en NL, Bosch Rexroth, IRIS industrial painting, IRIS cleaning, Corona insurance, BMW Belgium, Lease plan, Spadel, Canal+, Shell Benefrux, Seat, Electrabel, Pharmacia, Pharmadeal, Smith & Nephew, Beiersdorf (Nivea-tesa),

Beiersdorf Hamburg Tesa (DE), Gouden Gids (B), Gouden Gids (NI), Gouden Gids (IRL), Euphony, Flam, USP, ADB, Sodexho (B), Sodexho Fr), Sodexho (Sp), Sodexho (Hung), AW Europe, Oracle, Fortis, Q8, Solvay, VEV, Voka, SAPA, Elan Languages, Meubel centrale Heylen, Meevita, Laerdal Benelux, Mitsubishi, Systemat, Recor bedding, Luna, Honda France, Eurest, INA-FAG Be en NL, SAPA, Job kanaal, CPE construct, Wolters-Kluwer uitgeverij, Tena(SCA) Be + NI, Partena, ...

Ces compétences s'exercent dans les domaines suivants:

1. Management et gestion d'entreprise

- Management stratégique: Intégration totale des visions, missions, gestion de la qualité (manuel de qualité), objectifs, business plan, KPI.
- Change management
- Qualité (TQM, EFQM, ISO, IKZ)
- Communication interne
- Business games
- Priority management au niveau entreprise (gestion du temps et des priorités)
- Coaching
- Management Financier pour le middle management
- Techniques de management
- Faire un business plan

2. People and team management

- Leadership
- Motivation/ empowerment
- Teambuilding
- Entretien de fonctionnement
- Techniques de réunion
- Gestion des compétences
- Mise en place et gestion d'un assesment center
- Réaliser un plan de formation
- Réaliser un plan de formation interne via Internet ou sur CD-rom

3. Développement personnel

- Stress management
- Time & priority management

4. Vente, après-vente marketing et Communication

- Techniques de vente
 - Face to face
 - Decision making Unit
 - Relation skills
- Account management
- Time and territory management
- Portfolio management
- Négociation Win/win
- Presentation skills
- Orientation client pour back office ou pour frontline people (accueil, vente et après-vente)
- Traiter avec un client interne
- Field coaching
- Desk coaching
- Rédaction et présentation d'offres
- Direct Mail
- Prospection téléphonique
- Télé vente
- Call center
- Réalisation d'un marketing plan
- Project management
- Marketing local
- After sales skills