



CONFÉRENCE MÉTIER - 13,03,2024

Edition MARS 2024

Rédigé par : Pascal Pellier

L'ORIGINE DU NOM !



Clipperton
Business Development



NOTRE OFFRE

CONSEILS

COACHING

Clipperton
Business Development



FORMATION

Salariés
Dirigeants
Jeunes
Formateurs

ACCOMPAGNEMENT
CRÉATEURS
D'ENTREPRISE

RÉDACTION DE
MODULE DE F.

NOS DOMAINES D'EXPERTISE

- Les techniques de vente (prospection-rdv découverte-présentation et argumentation de l'offre-négociation-closing – fidélisation réseautage)
- La négociation complexe
- La vente aux grands comptes
- Se développer et vendre à l'international
- Le plan d'action commerciale
- Le pilotage et l'animation des réseaux de distribution (partenaires)
- Les outils de ventes digitaux 3.0-Le Social selling- LinkedIn
- Les techniques de management
- Développement du leadership



NOS SPÉCIALITÉS

- BtoB
- Industries
- Services
- IT
- Ingénierie d'affaires pour les cadres techniques/ingénieurs
- Animation des Ventes indirectes
- Export-International
- Le Social selling
- Les réseaux sociaux



QQS CHIFFRES

7ans d'existence

12 000 pages de
créer (1500 à 2500/an)

3800 h de
dispensées

140 J/an en
production

3400
personnes formées

clients **30** + partenaires **4**

1300 h de coaching
et consulting

2 = effectif

A PROPOS DE LA SOCIÉTÉ

- La société **Clipperton Business Development SAS** a été créée il y a 7 ans, elle propose des services de **conseils et de formations** aux entreprises dans le **BtoB dans les secteurs de l'industrie, de l'IT et des Telecom**.
- Elle est spécialisée dans le domaine du **développement commercial, management** et du marketing opérationnel
- Elle réalise des prestations de :
 - **Conseil** (Audit-Recommandation-Accompagnement et Plan d'action de développement)
 - **Coaching individuel** (plan de progrès, développement de la posture management, développement commercial)
 - **Formation en inter, en intra et individuelle** (Ingénierie pédagogique et animation).
- Forte progression de son chiffre d'affaires depuis 7 ans.
- Partenaire de la CCI Paris IDF, CCI 91, Celtic formation, CEGOS et Halifax
- Membre du GIR (Groupe des entrepreneurs du Val de seine)

En savoir plus...



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



A PROPOS DU DIRIGEANT- CONSULTANT PASCAL PELLIER

- Depuis 7 ans, je suis **entrepreneur et passionné par mon métier**. J'ai fondé la société **Clipperton Business Development** où j'exerce le métier de **consultant et formateur** dans le domaine des ventes, du management et du marketing opérationnel.
- Je totalise plus de **3800 h de formation/workshop/animations** dispensés, plus de **3400 personnes formées** et plus de **1300 h** de consulting et coaching (au 02,01,24).
- Formateur agréé notamment auprès des CCI Paris IDF, Celtic, CEGOS et Halifax
- Certifié FFP.



En savoir plus





- Ice breaker d'introduction, réveil pédagogique et ludo pédagogie
- Quizz par équipe avec buzzer et appli Kahoot
- Jeux et validation des acquis avec des cartes actions et wordart
- Battle, arbre de dernier survivant, les ambassadeurs ou le tribunal
- Autodiagnosics
- 60 % Jeux de rôle et mises en situation



EXEMPLE D'INTERVENTION DE FORMATION

- Former, briefer et les manager de la RATP à l'importance de la prise de parole dans le métro afin qu'ils motivent leurs conducteurs à plus et à mieux informer (voir systématiquement) les voyageurs dans les rames sur :

-les incidents voyageurs

-bagages oubliés

-présence pick poket

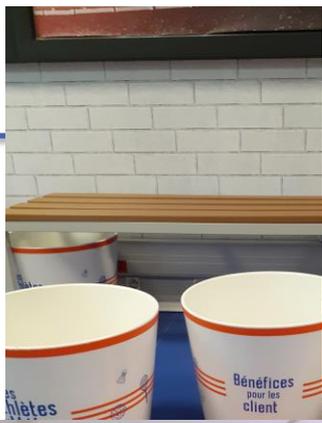
-panne

-fin de ligne

....







VOUS AVEZ LA PAROLE !

1 Le trafic est perturbé suite à un incident d'exploitation

2 L'entretien est en cours de réalisation pour répondre à un impératif de sécurité

3 Un équipement est en panne

4 Une maintenance est prévue dans les prochains jours

5 Les équipes sont en déplacement

6 Vous êtes informés au plus tôt

7 Vous pouvez contacter votre responsable

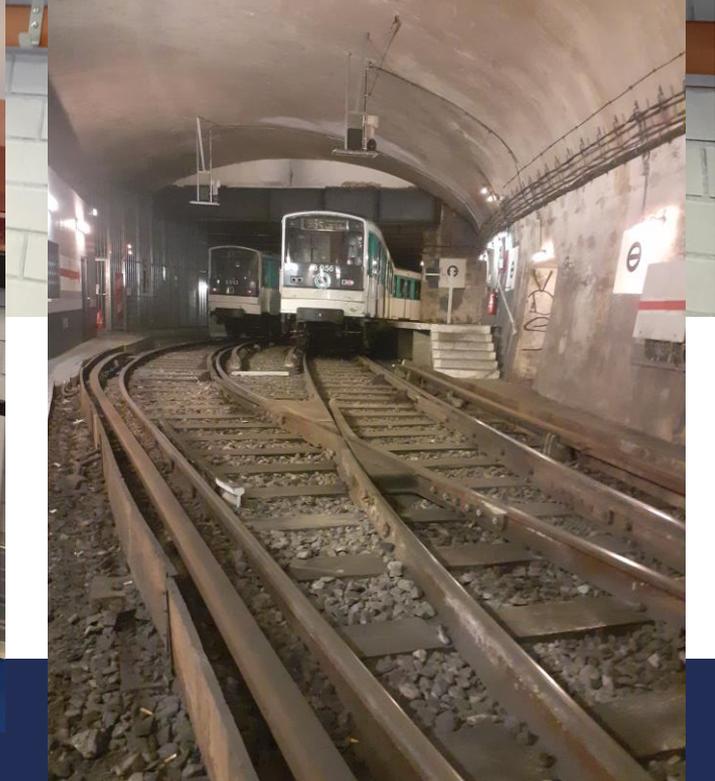
8 Vous pouvez contacter votre responsable

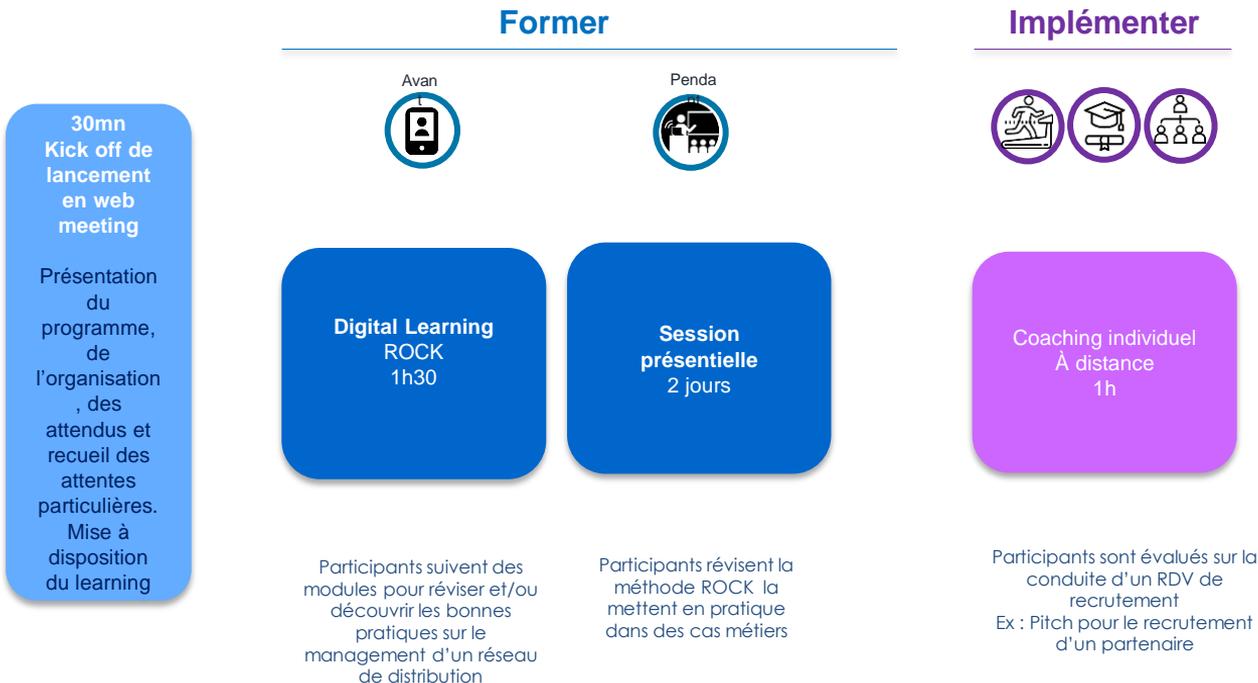
9 Vous pouvez contacter votre responsable

10 Vous pouvez contacter votre responsable

NOS ENGAGEMENTS POUR LES VOYAGEURS

203





NOS RÉFÉRENCES DANS LE SECTEUR PUBLIC



NOS RÉFÉRENCES DANS LES SECTEUR DU BTP, DES SERVICES ET AUTRES



NOS RÉFÉRENCES DANS LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE



Volkswagen Finance



NOS RÉFÉRENCES DANS LE SECTEUR DE L'INDUSTRIE



SHARP



GERARD PERRIER INDUSTRIE



velfor groupe

HENSOLDT



SIEMENS

NOS RÉFÉRENCES DANS LES SECTEURS DES TÉLÉCOM, IT & SW



FORMATEURS & ENSEIGNEMENTS EN ÉCOLE

NEOMA
BUSINESS SCHOOL
REIMS • ROUEN • PARIS

HEC
PARIS



EXEMPLE D' INTERVENTION

- Objectif : Motiver et animer les partenaires
- Speaker et conférencier au partner summit Atelier réseaux sociaux
- Atelier Blitz Day pour mieux prospecter



Offre produits

	Comptabilité & Finance	Gestion commerciale	Paie & RH	CRM	ERP
Petites entreprises	Sage Start Sage 30		Sage Start Sage Paie	SageCRM.com Sage CRM	
PME			Sage Paie & RH	SageCRM.com Sage CRM	Sage 100 EE
Bâtiment			Sage Paie Sage Paie & RH	SageCRM.com Sage CRM	
Education	Sage 100				

EXEMPLE D'INTERVENTION

- Objectif : trouver des nouveaux axes de développement
- Audit des équipes internes sales et marketing channel
- Définition des axes de développement channel à 3 ans
- Rédaction du cahier de recommandations



EXEMPLE D'INTERVENTION CHANNEL

- Objectif : Multiplier le CA par 2 grâce aux channels
- Audit du réseau de distribution
- Définition de la ligne stratégique de développement channel
- Choix des canaux à ouvrir et plan de recrutement channel
- Rédaction du plan d'action channel
- Définition des outils à mettre en œuvre

- France et Europe – English Speaking



EXEMPLE D'INTERVENTION

- Augmenter le CA via les partenaires (stratégie-plan- mise en œuvre)
- Définition d'une nouvelle stratégie de développement channel
- Recherches de nouvelles pistes pour mieux animer et développer son réseau de partenaires.
- Permettre à son équipe de performer davantage.
- Co-écriture du plan d'action et moyens à mettre en œuvre
- Mise en place de KPIs
- Coaching individuel du dirigeant channel



EXEMPLE DE FORMATION

- Augmenter le CA en reboostant les activités channel (présence-support-actions communes)
- Définition des nouveaux axes de développement channel
- Nouvelles pistes pour mieux animer et développer son réseau de partenaires, être plus performant
- Atelier pour les channel managers



Volkswagen Finance





Clipperton

Business Development



Pascal Pellier

Consultant-Expert en Développement
Commercial & Marketing
Certifié FFP

 **+33 (0)6 11 94 16 06**

 **pascal.pellier1@gmail.com**

pascal.pellier@clipperton-busdev.fr



pascal-pellier



@ClippertonBusDev



@Pascal_Pellier



www.clipperton-busdev.fr

14 clos des Sources à TRIEL SUR SEINE (78510)

SAS au capital de 10 000€ Siret : 83271902500013