

Catalogue de formation



Formations

- Booster votre visibilité avec le Digital via les Réseaux Sociaux P3
- Optimiser votre offre de service P4
- Renforcer votre stratégie commerciale P5
- Accompagner le changement P6
- Augmenter la satisfaction de vos clients P7
- Instaurer des partenariats gagnant/gagnant P8
- Maitriser la gestion de projet P9
- Maitriser la gestion du temps P10
- Optimiser l'accueil téléphone P11

La méthode d'animation P12

L'organisation pratique de la formation P13

1.2.3 Top Conseil : Expertises et Témoignages P16

Booster votre visibilité sur le digital via les Réseaux sociaux

L'admission des stagiaires

- Être chargé (e) de la communication ou de la promotion de la structure

Comportement observable :

- Définir des objectifs de communication sur les réseaux sociaux
- Concevoir un profil ou une page sur le RS sélectionné
- Créer son réseau
- Animer son réseau
- Suivre les résultats des actions d'animation

Condition de réalisation

- Réaliser des observations de profils ou de pages sur les RS
- Repérer les forces et les faiblesses avec la méthode SWOT
- Appliquer la méthode CAB pour définir le profil ou la page

Critère de réussite

- Bénéficier d'un profil ou d'une page
- Bénéficier d'une méthodologie pour multiplier le nombre de contacts
- Bénéficier d'une méthodologie pour multiplier le nombre de publications

Les conditions du stage :

- Stage en vidéoconférence
- 2 séances de 3.5 heures
- 250€TTC par stagiaire

Booster votre visibilité sur le digital via les Réseaux sociaux

- **Définir les objectifs de communication**
 - Sélectionner les thèmes à promouvoir,
 - Fixer les cibles à étudier, interpeller et promouvoir
 - Repérer les Interlocuteurs à suivre, à « supporter »
- **Définir le profil**
 - Observer des profils similaires
 - Formaliser un profil en cohérence avec sa personnalité
 - Enrichir le profil avec des actualités qui font sens
- **Bâtir le réseau**
 - Rechercher les collègues, les confrères, les partenaires et les clients
- **Définir la ligne éditoriale**
 - Arrêter le type de publications à mettre en ligne
 - Fixer le type de publications à relayer
- **Animer le réseau**
 - Publier
 - Relayer
 - Remercier
- **Suivre les résultats**
- **Atelier pratique** : Définir le contenu, la ligne éditoriale et l'animation de son profil LinkedIn

Optimiser votre offre de service

L'admission des stagiaires

- Être chargé de la communication ou de la promotion de l'offre

Comportement observable :

- Positionner l'offre dans son univers concurrentiel
- Faire émerger l'attractivité de l'offre par rapport à l'offre de référence
- Formaliser un argumentaire de promotion de l'offre

Condition de réalisation

- Assurer une étude comparative avec 2 à 3 offres concurrentes
- Repérer les forces et les faiblesses avec le SWOT
- Appliquer la méthode CAB* pour présenter l'offre
- Tester la compréhension de l'offre auprès du public cible

Critère de réussite

- Bénéficier d'une offre parfaitement décrite et facilement commercialisable
- Obtenir de bons résultats au test de l'offre

Les conditions du stage :

- Stage en vidéoconférence
- 4 séances de 3.5 heures
- 500€TTC par stagiaire

Optimiser votre offre de service

Elaborer l'offre

- Examiner les offres du marché
 - Sélectionner 3 offres
 - Réaliser une comparaison détaillée
 - Retenir les éléments déterminants
- Etudier les besoins et attentes clients à partir d'études références
 - Analyser les comportements d'achats et le déclaratif de la cible
 - Sélectionner les axes forts à retenir
- Définir l'offre en adéquation avec les attentes du marché et les ressources disponibles
 - Etudier l'existant face aux évolutions souhaitées
 - Décider l'aménagement ou la création d'une nouvelle offre
 - Utiliser la méthode CAB* pour la formalisation de l'offre

Tester l'offre

- Définir une méthode de test : échantillon, outils et méthodologie
- Etudier les règles de l'entretien qualitatif et quantitatif
- Découvrir les règles pour dépouiller les résultats
- Aménager l'offre en fonction des résultats

*CAB : Caractéristiques techniques, Avantages concurrentiels, Bénéfices client

Renforcer votre stratégie commerciale

L'admission des stagiaires

- Bien connaître l'offre et l'activité de la structure

Comportement observable :

- Réaliser un plan pluriannuel avec des objectifs et des cibles stratégiques
- Définir les actions de pour atteindre les objectifs et les cibles
- Formaliser le plan avec les plannings, les process actions et les indicateurs de performance

Condition de réalisation

- Réaliser un bilan des pratiques et objectifs commerciaux n-1
- Définir les objectifs en fonction des attentes, des offres concurrentes, des pratiques et des ressources disponibles
- Formaliser le plan de en présentant les actions et leur déroulé
- Valider les méthodes de vente
- Mettre en place les outils de mesure des résultats

Critère de réussite

- Bénéficier d'un plan clair, partagé et à facile à mettre en œuvre
- Avoir défini un calendrier et des process actions à respecter
- Avoir des clés pour expliquer les écarts entre prévisionnel et réel
- Posséder les bases d'une négociation

Les conditions du stage :

- Stage en vidéoconférence
- 4 séances de 3.5 heures
- 500€TTC par stagiaire

Renforcer votre stratégie commerciale

▪ Définir les cibles et fixer les objectifs

○ Sélectionner les cibles, clients et prescripteurs

- Qualifier les cibles
- Valider les voies d'accès aux cibles
- Prioriser les cibles

○ Fixer des objectifs cohérents

- Utiliser la méthode SMART pour définir les objectifs par action commerciale
- Définir des objectifs de vente pour faciliter la négociation

▪ Concevoir un plan d'action pour distribuer l'offre

○ Sélectionner les actions Adhoc

- Réaliser le bilan des pratiques
- Concevoir et formaliser les actions avec les différentes étapes de réalisation
- Valider les méthodes de ventes

○ Découvrir les outils du plan d'action

- Piloter le plan avec le diagramme de Gantt et le PERT
- Partager les informations

○ Piloter le plan d'action :

- Définir les indicateurs internes de réussites
- Définir les indicateurs externes de réussite

Accompagner le changement

L'admission des stagiaires

- Tous les salariés dont le poste évolue dans l'organisation

Les prérequis

- Avoir une présentation de la nouvelle organisation

Les objectifs pédagogiques

- Saisir le changement comme une belle opportunité
- Connaître et accepter les différentes étapes du changement
- Être le réalisateur de son changement

Les compétences visées

- S'appropriier les outils du changement
- Savoir utiliser les ressources à disposition
- Partager sa vision des choses avec l'équipe

Les conditions matérielles

- 2 journées
- Horaires : 9h-17h
- Stage en présentiel
- 500€TTC par stagiaire

Accompagner le changement

Créer le besoin de changement

- Faire émerger l'insatisfaction, des clients, des intervenantes, de l'équipe, du manager et de l'intéressée
- Réaliser le bilan de la situation avec la méthode SWOT

Mettre en place la structure d'accompagnement

- Ecouter et échanger avec le manager
- Travailler avec le formateur pour étudier des solutions concrètes réalisables et satisfaisantes

Développer une vision du nouveau poste

- Comprendre les enjeux et les contraintes du nouveau poste
- Proposer une version personnalisée et négociée des aménagements

Lever les obstacles au changement

- Analyser les peurs ou les réticences
- Assumer la courbe de deuil
- Transférer ses savoir-faire à son remplaçant
- Se placer dans une nouvelle dynamique et perspective
- Oser prendre le nouveau poste

Réaliser un plan d'action

- Définir les objectifs chiffrés
- Recenser les ressources utiles
- Etablir le planning de réalisation
- Valider ces 3 points avec le manager

Mettre en œuvre le plan d'action

- Réaliser le terrain
- Mesurer les résultats
- Proposer des aménagements

Augmenter la satisfaction de vos clients

L'admission des stagiaires

- Responsable commercial, responsable d'agence, responsable des ventes
- Chargé de mission commerciale

Prérequis particuliers

- Participer au développement commercial

Les objectifs du stage :

- Comprendre les enjeux de la satisfaction client
- Apprécier la qualité de service perçue par les clients
- Connaître la valeur de la satisfaction client

Les bénéfices pour le stagiaire

- Comprendre les interactions entre satisfaction et développement
- Acquérir des outils et des méthodes pour évaluer la satisfaction client

Les conditions du stage

- Stage en vidéoconférence
- 2 séances de 3.5 heures
- 250€TTC par stagiaire

Augmenter la satisfaction de vos clients

Évaluer les enjeux de la satisfaction client

- Comprendre l'impact financier de la rotation du portefeuille
- Apprécier l'impact image d'une clientèle fidèle

Découvrir les bonnes pratiques pour mesurer la satisfaction client

- Choisir le moment propice à la mesure de la satisfaction
- Sélectionner le support adapté à la mesure et à la cible

Examiner les différentes méthodes pour apprécier la satisfaction client

- Étudier les indicateurs internes adaptés à la mesure
- Apprécier l'importance des indicateurs externes

Concevoir et réaliser une enquête de satisfaction

- Définir l'échantillon, la période de test et le questionnaire
- Dépouiller et interpréter les résultats
- Définir les actions correctrices

Instaurer des partenariats gagnant/gagnant

L'admission des stagiaires

- Les responsables de structure
- Les salariés en charge des partenariats et de la promotion de la structure

Prérequis particuliers

- Participer à la politique de développement

Les objectifs du stage :

- Découvrir les différentes formes de partenariat
- Comprendre les étapes de l'élaboration d'un partenariat
- Identifier la solution partenariale en phase avec le besoin
- Etablir une relation de confiance avec le partenaire

Les bénéfices pour le stagiaire

- Percevoir la force des partenariats opérationnels
- Comprendre l'enjeu de la fonction négociation dans l'établissement des partenariats
- Mettre en place des outils pour pérenniser les relations partenariales

Les conditions du stage

- Stage en vidéoconférence
- 2 séances de 3.5 heures
- 250€TTC par stagiaire

Instaurer des partenariats gagnant/gagnant

Préparer le partenariat

- Définir les objectifs du partenariat pour l'association et pour l'entreprise
- Choisir le type de partenariat
- Sélectionner un partenaire idéal et repérer l'interlocuteur ad hoc
- Définir le contenu du partenariat à présenter

Echanger avec le partenaire

- Échanger avec le futur partenaire sur les objectifs, le contenu du partenariat, la gestion du processus de partenariat
- Coconstruire un projet partagé
- Formaliser le partenariat et signer un contrat d'engagement

Déployer le partenariat

- Mettre en place les acteurs du partenariat dans les deux structures avec les missions, les procédures et les moyens nécessaires
- Présenter les outils de pilotage

Evaluer le partenariat

- Suivre les résultats
- Mesurer la qualité de la relation

Maitriser la gestion de projet

L'admission des stagiaires

- Responsable de projet
- Participant à la conception d'un projet

Prérequis particuliers

- Participer au développement d'un projet

Les objectifs du stage :

- Découvrir les méthodes et les outils de la gestion de projet
- Identifier les facteurs clés de réussite d'un projet
- Tester la méthodologie et les outils avec ses propres projets

Les bénéfices pour le stagiaire

- Comprendre les interactions entre le projet et son environnement
- Intégrer les attentes et besoins des partenaires et des bénéficiaires dans la gestion de projet
- Echanger et partager avec d'autres porteurs de projets sur des cas concrets

Les conditions du stage

- Stage en vidéoconférence
- 2 séances de 3.5 heures
- 250€TTC par stagiaire

Maitriser la gestion de projet

Comprendre la dimension projet

- Le vocabulaire de la gestion de projet
- Les caractéristiques et les facteurs clés de réussite d'un projet

Définir le projet, note de cadrage ou d'opportunité

- Le périmètre du projet, l'objectif, les valeurs et les limites
- Prendre en compte le contexte dans lequel le projet s'inscrit
- Présenter l'utilité stratégique du projet pour la structure

Réaliser le business case

- Réaliser une estimation pour faciliter la prise de décision
- Décrire les impacts attendus et opérationnels du projet
- Repérer et évaluer les principales sources de gains

Décrire la trajectoire du projet

- Projeter le déroulement du projet avec les actions et les événements qui accompagnent la transformation
- Réaliser la carte des transformations

Réaliser l'analyse du risque

- Identifier les risques
- Apprécier la probabilité de survenance et le type d'impact
- Anticiper la gestion du risque

Découvrir les outils de pilotage et de management du projet

- Piloter le projet avec le diagramme de Gantt et le PERT
- Manager le projet avec la gestion d'équipe et l'accompagnement au changement

Maitriser la gestion du temps

L'admission des stagiaires

- Toute personne souhaitant progresser dans la gestion du temps

Prérequis particuliers

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Les objectifs du stage :

- Gérer et organiser son temps de travail plus efficacement
- Eliminer les tâches chronophages pour se consacrer à ses seules priorités
- Atteindre plus facilement les objectifs fixés
- Augmenter l'autonomie en contrôlant la variable « Temps »

Les bénéfices pour le stagiaire

- Percevoir le temps comme une variable à gérer
- Découvrir les outils qui facilitent la gestion du temps
- Partager son expérience et son expertise avec le groupe

Les conditions du stage

- Stage en vidéoconférence
- 2 séances de 3.5 heures
- 250€TTC par stagiaire

Maitriser la gestion du temps

Comprendre les raisons de la variabilité de la donnée « Temps »

- Repérer les 4 facteurs qui influencent la gestion du temps, à partir d'exercices pratiques, individuels et en groupe,
- Classer les facteurs qui impactent la gestion du temps en fonction de son propre vécu

Découvrir les fondamentaux de la gestion du temps

- Travailler sur les lois qui régissent le temps de travail :
Murphy, Pareto, Parkinson, etc.
- Optimiser les clés de la gestion du temps
Savoir fixer des objectifs, définir ses priorités, organiser son travail et planifier ses tâches

Maitriser les outils de la gestion du temps

- Comment gérer efficacement une « To Do List »
Les pièges à déjouer, les bonnes pratiques à mettre en place
- Découvrir les outils de planning et de gestion de projet
GANTT, PERT, Process action
- La gestion du temps appliquée à la réunion de travail
- Atelier pratique : organiser son temps sur un cas pratique professionnel
Mettre en application la gestion du temps sur un dossier récurrent ou sur un nouveau dossier, définir les objectifs et les indicateurs de mesure

L'admission des stagiaires

- Toute personne chargée de la réception d'accueil téléphonique

Prérequis

Aucun

Comportement observable :

- Définir ses propres formules d'accueil téléphonique
- Répertorier les 4 ou 5 cas les plus récurrents
- Auto-noter ses réceptions d'appel sur une grille de notation

Condition de réalisation

- Analyser ses pratiques à partir de cas réels
- Jouer les différents jeux de rôles clients/standardistes
- Appliquer la méthode proposée

Critère de réussite

- Bénéficier de reflexes de présentation
- Se sentir à l'aise au téléphone
- Utiliser les méthodes proposées comme un jeu

Les conditions du stage

- Stage en vidéoconférence
- 2 séances de 3.5 heures
- 250€TTC par stagiaire

Présenter les enjeux du service à la personne

- Rappeler la définition du Service
- Découvrir la place du Service et du Service à la Personne dans l'économie
- Présenter les 4 spécificités du Service et leurs incidences sur la relation client
- Illustrer les enjeux du Service avec quelques cas pratiques

Evaluer les enjeux de la satisfaction client

- Rappeler la définition de la satisfaction pour comprendre ses mécanismes, ses variations et sa volatilité
- Comprendre l'impact financier de la satisfaction
 - Coûts d'acquisition des nouveaux clients
 - Opportunités de ventes additionnelles
 - Impact image d'une clientèle fidèle
- Mesurer la satisfaction et la fidélité client
 - Les indicateurs internes
 - Les indicateurs externes

Optimiser l'accueil téléphonique

- Différencier les différents types d'appels
- Analyse des pratiques à partir de cas vécus : analyse SWOT des enregistrements des appels
- Repérer les étapes de l'accueil téléphonique : de l'accueil à la prise de congés
- Travailler la posture et le ton : attention et diction
- Découvrir le vocabulaire et les formules Adhoc : les formules à employer, les formules à éviter
- Eliminer les parasites pendant les échanges
- Acquérir les bons réflexes
- Réaliser des jeux de rôles sur les différents scénarios les plus courants et s'entraîner avec des enregistrements pour analyser les réponses

Toutes les illustrations et les cas pratiques sont réalisés à partir de données fournies par le stagiaire

La méthode d'animation

Tout l'enjeu est de pouvoir capitaliser sur l'expertise des participants pour permettre une acquisition facile de nouvelles pratiques et informations.

Les séances de formation sont largement interactives avec différentes phases de découverte :

- Informations théoriques
- Discussions et échanges
- Présentation mutuelle de bonnes pratiques
- Exercices de mise en application
- Travaux en groupe
- Travaux en binôme
- Jeux de rôle
- Quiz

L'animation est réalisée pour permettre à chacun de participer selon ses compétences et aptitudes

L'objectif est d'intégrer de nouvelles façons de faire sans altérer les expertises et les pratiques existantes.

Elles commencent par un tour de table de présentation et de découverte des attentes de chacun, une présentation du programme et des méthodes d'animation. Elles finissent par une évaluation de la journée et un tour de table du ressenti et vécu de la journée. A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit une attestation de stage.



L'organisation pratique de la formation en présentiel

Le lieu de la formation. La formation se déroule chez le client ou dans des locaux mis à disposition par le client

Le nombre de participants par stage. Les formations collectives sont réalisées avec des groupes de 8-10 stagiaires maximum. La formation est assurée à partir de 4 participants. En dessous de ce seuil, la formation est annulée et prise en charge par le client

Le prix de la formation. Le prix de la journée est hors frais de location de salle et de matériel, frais de restauration, de frais divers de gestion (fourniture de bureau et photocopies...)

1.2.3 Top Conseil est un organisme de formation référencé Data dock.

Ce référencement prend en compte les critères suivants :

- Identification précise des objectifs de la formation et son adaptation au public formé
- Adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics de stagiaires
- Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation
- Qualification professionnelle et formation continue des formateurs
- Conditions d'information du public sur l'offre de formation, ses délais d'accès et les résultats obtenus
- Prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires



1.2.3 Top Conseil est un organisme de formation enregistré à la DIRECCTE Ile de France sous le n° 11 75 54991 75.

Rappel des règles de participation avant la formation

- Respecter les gestes barrières
- Mettre son téléphone en mode silencieux
- Être bienveillant, respectueux et à l'écoute
- Partager expérience et savoir-faire
- Être factuel sans jugement de valeur
- Rechercher ensemble les solutions
- Désigner un rapporteur pour les travaux en groupe



INFORMATION CORONAVIRUS COVID-19

PROTÉGEONS-NOUS LES UNS LES AUTRES

Se laver régulièrement les mains ou utiliser une solution hydro-alcoolique

Tousser ou éternuer dans son coude ou dans un mouchoir

Se moucher dans un mouchoir à usage unique puis le jeter

Éviter de se toucher le visage

Respecter une distance d'au moins un mètre avec les autres

Saluer sans serrer la main et arrêter les embrassades

En complément de ces gestes, porter un masque quand la distance d'un mètre ne peut pas être respectée

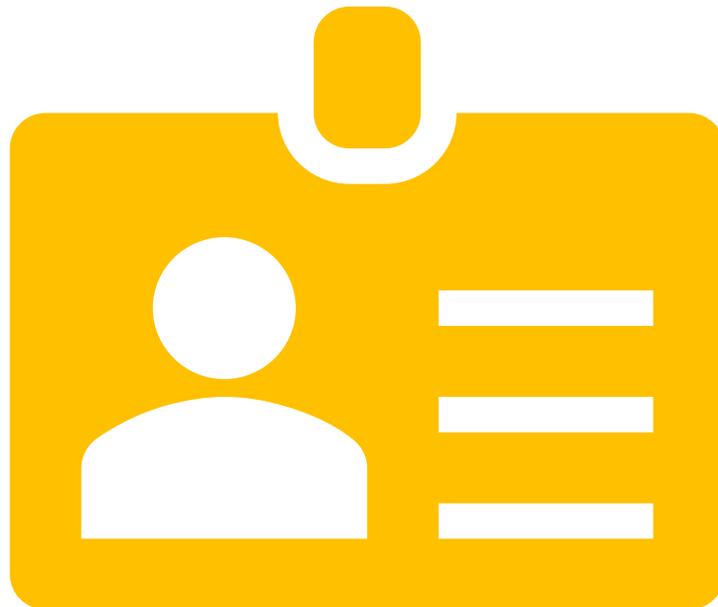
W-0314-001-2003 - 20 mars 2020

[GOUVERNEMENT.FR/INFO-CORONAVIRUS](https://www.gouvernement.fr/info-coronavirus)
0 800 130 000
(appel gratuit)

L'organisation pratique de la formation en vidéoconférence

Pour obtenir un impact maximum, **1.2.3 Top Conseil** met en place l'animation suivante :

- Réaliser les séances de 3h : 9h-12h15 en 2*1h30 avec 15mn de pause
- Limiter le nombre de participants à 8 personnes maximum
- Animer les séances avec une alternance d'éléments théoriques, des exercices et des échanges avec les participants sur leur expérience et leur vécu
- Envoyer des questionnaires préalables à compléter par les stagiaires pour mieux connaître les profils des participants
- Utiliser ZOOM comme logiciel de partage
- Vérifier les connexions ordinateurs, web cam et internet haut débit
- Assurer un suivi pédagogique du stagiaire par email pendant et les deux mois après la formation



Marianne Roquebrune Best

Un profil adapté par :

- Ses connaissances en communication, marketing et en contrôle de gestion, liées à son parcours professionnel chez **Allianz**
- Son expertise de formation au **CNAM** et à **Paris Descartes**
- Son expérience en tant que formatrice et consultante auprès de nombreuses associations
- Diplômée **Dauphine** et **CELSA**,

Marianne Roquebrune-Best a exercé diverses fonctions en marketing, communication et gestion de projet pendant de nombreuses années dans le secteur de l'assurance.

Installée, depuis 2013, comme Indépendante sous la marque **1.2.3 Top Conseil**, elle accompagne aujourd'hui les entreprises et les associations dans le développement de leur activité et de leurs compétences.



Sa valeur ajoutée :

- Son écoute, sa curiosité et son intérêt pour de nombreux domaines d'activité lui sont de véritables moteurs d'engagement au service de ses clients
- Sa formation initiale, son expertise technique et sa connaissance de l'entreprise lui permettent de proposer des méthodes et des outils adaptés aux besoins et attentes du client
- Sa mission d'enseignante au **CNAM** lui confère la maîtrise de l'animation de groupe
- Son expérience de Présidente de **SupplémentdElles**, réseau féminin, lui facilite l'approche du fonctionnement associatif

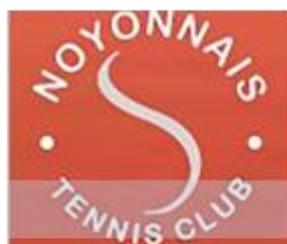
1.2.3 Top Conseil est référencé DLA, pour intervenir en Ile de France et en régions.

1.2.3 Top Conseil est Organisme de formation référencé DATA DOCK

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 54991 75. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état. »

- Retrouver les informations sur :
www.123topconseil.fr, [LinkedIn](#), [Twitter](#),

Quelques Références Clients



Etc.

Quelques Témoignages Clients



« Marianne Roquebrune-Best de 1.2.3 Top Conseil est intervenue à plusieurs reprises sur des sujets différents : accompagnement à la certification SAP, création d'une prestation portage de repas à domicile, accompagnement à la gestion de projet et formation des AVS à la relation bénéficiaires.

Marianne sait prendre du recul tout en proposant des solutions techniques simples et opérationnelles adaptées au monde du Service à la Personne. Les méthodologies qu'elle utilise et les conseils qu'elle prodigue facilitent la mise en œuvre des projets. Je tiens à remercier Marianne pour son engagement et sa réactivité dans l'accompagnement du développement de Présence à Domicile ». **Elisabeth Charon, Directrice de Présence à Domicile**



« Directrice d'un Pôle à Domicile comprenant deux SAP, j'ai eu la chance de rencontrer Marianne ROQUEBRUNE dans le cadre d'un accompagnement à la structuration de notre offre commerciale et notre stratégie de communication. Elle a su, par son professionnalisme, son pragmatisme et ses qualités humaines, impulser une nouvelle dynamique au sein de notre équipe, ce qui nous permet aujourd'hui d'envisager de nouvelles perspectives de développement.

J'ai particulièrement apprécié ses capacités à s'adapter aux spécificités de notre secteur, son regard critique et son enthousiasme. Un grand merci à Marianne pour son accompagnement de qualité. » **Nacima ZERRIATTE, Directrice Pôle à Domicile APF 94 - SAAD 75**



« Marianne est une consultante engagée et pragmatique qui accompagne ses clients avec attention et souplesse. Elle sait être à l'écoute des besoins du terrain tout en apportant, avec un regard extérieur, des méthodes efficaces pour répondre aux besoins exprimés ou latents. Un grand merci à Marianne pour ses conseils qui nous ont permis de mettre en place de nouveaux outils nécessaires à l'évolution de notre activité ! » **Pascale Vernieuwe, Directrice at Boulogne-sur-Mer Langues et Cultures**



« Merci Marianne Roquebrune-Best des connaissances et savoirs- faire que vous nous avez transmis lors de l'excellente formation que vous nous avez donnée dans le cadre du DLA 78 en 2015. Ils sont toujours opérationnels »

Xavier Renoul, Chef de service – Économie sociale et solidaire – Aurore



« Je tiens à mon tour à vous remercier pour votre accompagnement et votre approche à la fois bienveillante et critique sur notre fonctionnement. Je souhaite que vos interventions permettront à chacun d'entre nous de se positionner et de trouver une nouvelle dynamique pour notre structure. Vous parlez de bouture, j'apprécie ce que vous avez semé. »

Maud Plazer, Résonance



« C'est une grande chance, une très belle opportunité de bénéficier des précieux conseils de Marianne. C'est une personne qui écoute, comprend, analyse les situations et les contextes afin de nous mener vers des solutions inenvisagées jusqu'à présent. Sa disponibilité, sa gentillesse, sa connaissance du terrain associatif nous permettent de progresser sereinement. Merci Marianne ! » **Anne Flamand, Directrice Générale du Festival International de Violoncelle de Beauvais**



« Marianne est une consultante qui sait répondre et s'adapter aux besoins des structures sur le terrain. Elle propose donc des idées, voir des solutions concrètes. C'est une personne à l'écoute qui sait apporter avec son recul un regard critique sur les situations rencontrées. »

Gaëlle Giammattei, Directrice Association ESS, ADPAHS



« Nous sommes très satisfaits de l'intervention et de l'accompagnement réalisé par Marianne Roquebrune-Best au cours des séances de formation. Elle a su répondre aux attentes de notre club de tennis tout en respectant nos racines et notre culture. Elle sait allier écoute, conseil, méthodologie et outils pour nous guider de façon concrète vers des solutions adaptées à nos besoins. Grand merci à Marianne pour son engagement et sa détermination à nous faire progresser. »

Pierre-Yves Catrice, Tennis Club Noyonnais

Etc.

Exemple de mission à distance et en présentiel

Marianne Roquebrune-Best aime ceci

Hélène VAUDON • 1er
Directrice chez Association CIDIL
1 sem. •

Merci beaucoup à **Marianne Roquebrune-Best** pour son accompagnement et ces éclairages. A nous de faire vivre tous ce travail fait en collectif :
Karynne Aubert Didelon, Joëlle COMBEAU, Audrey LAE, Caroline Alias. ...voir plus

Marianne Roquebrune-Best
Conseil & Formation 1.2.3 Top Conseil Présidente de SupplémentdElles 2017-2020
2 sem. • Modifié •

Les travaux du plaidoyer de l'Insertion par l'Activité Economique #IAE pour la Charente avancent grâce au collectif #SIAE #cidil, #attj #aru #cassiopee #acirichemont #cdiae #regionnouvelleaquitaine #inae #directce #cd' ...voir plus

3

Marianne Roquebrune-Best aime ceci

Hélène VAUDON • 1er
Directrice chez Association CIDIL
1 mois •

Merci pour ce temps de travail important pour faire connaître l' #IAE. Merci à #inae pour son soutien et à **Marianne Roquebrune-Best** pour son accompagnement.

Marianne Roquebrune-Best
Conseil & Formation 1.2.3 Top Conseil Présidente de SupplémentdElles 2017-2020
1 mois •

Un plaidoyer pour l' #IAE en cours de réalisation par un collectif de #SIAE #cidil, #attj, #aru, #cassiopee #acirichemont #cdiae #regionnouvelleaquitaine #inae #directce #cd16 #123topconseil ...voir plus



Etc.

Exemple de formation à distance

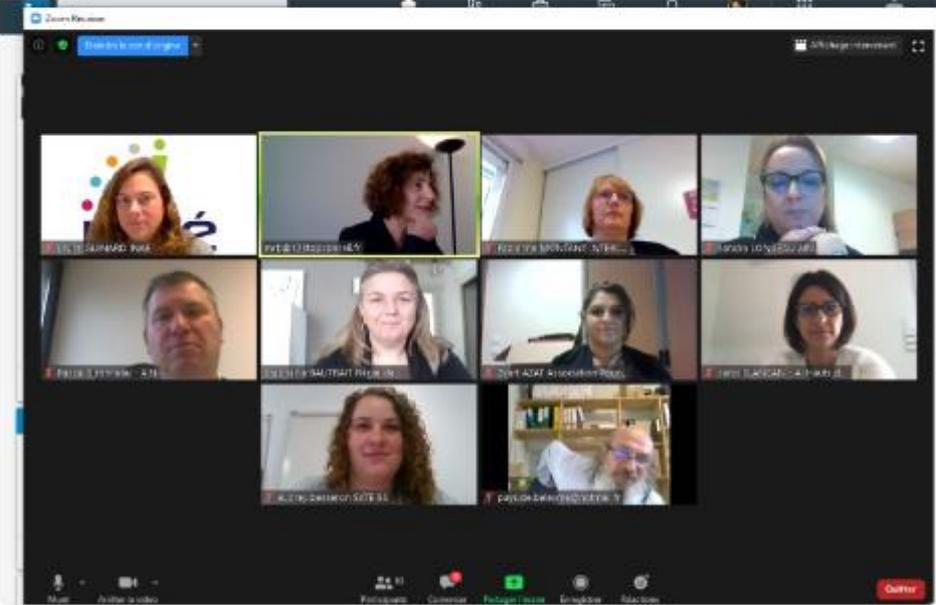
Marianne Roquebrune-Best aime ceci

Audrey BESSERON • 1er
Chargée de mise à disposition SATE 86
1 mois • Modifié

Actuellement en formation pour augmenter mes compétences sur l'utilisation des réseaux professionnels ! 😊

Marianne Roquebrune-Best
Conseil & Formation 1.2.3 Top Conseil Présidente de SupplémentdElles 2017-2020
1 mois

Les SIAE de Nouvelle Aquitaine investissent en formation pour augmenter leur performance "Utiliser les réseaux sociaux pour gagner en visibilité et crédibilité"
Merci [Isabelle ZAOU](#) [Anne-Sophie LIGER](#) ...voir plus



6

Etc.

Exemple d'accompagnement client en communication pendant le confinement



MERCI AUX AUXILIAIRES DE VIE A DOMICILE !
par **PRESENCE A DOMICILE**

[Faire un don](#)



Remercier les intervenants "Présence à Domicile" engagés durant cette période de crise sanitaire

3 950 €
collectés

♥ 43 donateurs 🕒 38 jours restants

🔒 Plateforme de paiement 100% sécurisée

Toutes les informations bancaires pour traiter ce paiement sont totalement sécurisées. Grâce au cryptage SSL de vos données bancaires, vous êtes assurés de la fiabilité de vos transactions sur HelloAsso.



[Donner 20 euros](#)

[Donner 50 euros](#)

[Donner 100 euros](#)

<http://www.helloasso.com/associations/presence-a-domicile/collectes/pour-nos-auxiliaires-de-vie>

Etc.