

# Témoignages

Cette formation m'a apporté la possibilité de « re » découvrir mon métier et de me remettre en question sur des fondamentaux que j'utilisais ou non (site internet transformé en catalogue produits, leaflet et carte de visite plus opérationnelles).

Cela m'a permis de revoir mon organisation et de développer un CRM facile à utiliser mais apportant les réponses dont j'avais besoin pour savoir ce qui était rentable dans mon activité, quels étaient les solutions à mettre en œuvre pour être plus efficace et avoir une vision plus stratégique et lointaine sur mon activité, etc.

Ça m'a donné la possibilité de développement et d'actions à mettre en œuvre pour être plus efficace au quotidien.

Cette formation je la recommande à tous, même si cela n'est pas un exercice facile, car elle permet de réaliser une présentation de notre « société » qui peut être intéressante lorsque, par exemple, on cherche un mandant ou que l'on veut expliquer à un client l'intérêt que l'on a de travailler avec un Agent, etc.

De plus, elle peut être prise en charge par le FIFPL !

**Thierry N.**

Après une vingtaine d'années passées dans l'Industrie, il devenait important de faire un point sur ma carrière. J'ai acquis, tout au long de ces années, diverses compétences et un savoir-faire dont je ne mesurais pas correctement la valeur.

Cette formation m'a permis de ressortir toutes les compétences que j'ai acquises mais aussi et surtout de les hiérarchiser et les valoriser. En effet, plusieurs d'entre elles peuvent être appliquées dans d'autres domaines et je ne m'en rendais pas compte.

Le bilan donne une image professionnelle à un instant T bien plus précis qu'un CV. Il a mis en avant des particularités et des aptitudes qui ne me semblaient pas aussi importantes qu'elles ne le sont. De même, mes réseaux professionnels sont mieux visualisés. Et enfin, j'ai pu déceler des pistes de développement.

Sans cette formation, je n'aurais pas pu construire une présentation structurée de mes activités professionnelles pour ma société. Elle m'a permis aussi de me mettre en réflexion sur un projet personnel afin que ce dernier sorte de l'utopie vers la réalisation. Je referai ce même exercice dans 3 à 5 ans.

**Marcos M.**

J'ai été sollicité par ma chambre des agents commerciaux pour faire cette formation ; tout de suite cette idée m'a séduit : j'en avais fait un bilan de compétences il y a dix ans et celui-ci m'avait amené à choisir mon métier d'aujourd'hui : Agent Commercial.

Cela s'est passé au mois d'août, en quatre séances d'une demi-journée, avenue de l'Opéra. Encadré et coaché par JP Forestier, presque expert en la matière, j'ai pu, en travail préparatoire et lors des séances, me remémorer les points forts et « faibles » de 38 ans de carrière. Nous en avons dégagé les grandes lignes, mis cela en forme dans un document papier et « PowerPoint » qui me permet de mieux me présenter auprès de mes interlocuteurs qu'ils soient mandants ou prospects.

Cette formation est différente et complémentaire du bilan de compétences que j'avais fait il y a dix ans et j'engage tout agent, dans le cadre d'une formation prise en charge par le FIFPL, à faire cette introspection favorable à sa croissance personnelle et professionnelle.

**Nicolas D.**

# Témoignages

Effectuer cette formation a été un vrai travail de fond, parfois difficile mais très enrichissant.

Mon objectif était non pas de réorienter une carrière de plus de 30 ans dont les 15 derniers en qualité d'agent commercial, mais de faire un point sur mon activité, et mettre en perspective la prochaine décennie, voire plus !

Pour être tout à fait honnête, l'objectif proposé par la formation de réaliser une présentation de mon activité ne m'intéressait pas à priori. Pour m'apercevoir que cette présentation s'imposait d'elle-même après plusieurs séances, et représentait un socle correspondant parfaitement à ce que je suis, ce que je souhaite et ce que je peux ou pourrai mettre en œuvre.

En effet, que faire de ces différentes pelotes tricotées au fil de ces années, sans lien apparent évident ? Grâce à un travail de fond et à l'accompagnement très professionnel du formateur Jean-Pierre Forestier, j'ai pris conscience qu'il y avait plusieurs fils conducteurs : international, industriel et commercial.

Cela m'a permis également de remettre au centre de l'activité les « basiques » et les « fondamentaux », un peu perdus de vue au fil des ans et de la routine.

Le fait que cette formation soit proposée et menée au sein de la Fédération par un agent commercial, et plus précisément en ce qui me concerne, de la CPFAC qui s'est occupée de tout (merci Guyla !) est à mon avis fondamental. En effet, cela permet de pouvoir dégager rapidement des pistes d'action très concrètes et réalistes.

Comme les précédents témoignages, j'encourage vivement mes consœurs et confrères de saisir l'opportunité offerte par notre Fédération de réaliser cette formation.

**Monique M.**

Lorsque nous avons réfléchi, à la CPFAC, aux nouveaux services et avantages que nous pouvions offrir à nos adhérents et à la communauté des Agents Commerciaux, nous sommes arrivés à la conclusion qu'il fallait accompagner les Agents dans leur réflexion d'entrepreneur déjà établi pour leur permettre de faire le point sur leur parcours. Je ne me doutais pas que je serais le premier à utiliser cet outil, ni que je le trouverais très bénéfique !

En effet, les différents entretiens réalisés au cours de cette formation m'ont permis de faire resurgir des pans entiers de mon parcours professionnel, que j'avais fini par "laisser dans un coin", pris dans ma routine. Ainsi, au fil des échanges et des discussions avec le consultant (ainsi que du travail personnel de préparation régulier), j'ai (re)pris conscience de certaines compétences que j'avais développées/acquises/utilisées au cours de ma vie, tant professionnelle qu'associative, et que je pouvais aujourd'hui valoriser dans le cadre de mon activité d'Agent Commercial. Ces compétences et ces réseaux m'ont amenés à une réflexion plus posée et profonde sur l'activité d'agent, telle que je l'exerce aujourd'hui. J'en suis arrivé à la conclusion que je possédais des réseaux et des connaissances me permettant d'appréhender de nouveaux marchés.

Cette formation, telle que pratiquée est un outil revigorant et positif ! Elle nous permet de prendre le temps de la réflexion et ainsi nous sortir du flux des sollicitations quotidiennes afin de mieux déterminer notre chemin...

**Philippe P.**