

- ☒ Nos engagements
- ☒ Notre vocation
- ☒ Nos domaines d'expertise
- ☒ Vos interlocuteurs
- ☒ Nos références
- ☒ Nos coordonnées

« Il existe toujours une réponse en conseil et formation aux besoins que vous exprimez.

Nous adaptons nos réponses en conseil et en formation à la stratégie de votre entreprise. »

NOS ENGAGEMENTS

Chacun de vos besoins est analysé et traduit en termes de résultats à atteindre.

Les moyens et méthodes mis en œuvre respectent votre organisation, la spécificité de vos métiers, votre culture interne.

Nous prévoyons les modalités concrètes d'accompagnement des actions au sein de votre institution.

Nous évaluons les résultats atteints au terme de la formation et nous vous proposons les moyens d'en renforcer les effets.

NOTRE VOCATION

ACCROITRE
LES
CAPACITES

DEVELOPPER
LES
COMPETENCES

PERFECTIONNER
LES
PRATIQUES

ACCOMPAGNER
LES
APPROPRIATIONS

CONSOLIDER
LES
EXPERTISES

MESURER
LES
PERFORMANCES



Par collaborateur

Bilan de compétences,
Plan individuel de
développement, Formation à
distance, Accompagnement,
Auto-formation, Coaching de
dirigeants

Par métier

Séminaires intra et inter,
Conférences, Fiches
Métiers, Kits
pédagogiques

Ecole des cadres,
Ecole de vente,
Convention,
Evénements,
Voyages d'études.

Pour l'Entreprise

NOS DOMAINES D'EXPERTISE (1)

MARKETING

Plans de Développement, Plan d'action commerciale.
Etudes de marché et de faisabilité.
Etudes de positionnement .
Assistance à la définition de politique d'offre et de prix.
Marketing direct, Plates-formes en appels entrants et sortants.
Communication institutionnelle et événementielle (projet d'entreprise, convention...)
Merchandising appliqué aux réseaux d'agences bancaires

MANAGEMENT DES HOMMES

Référentiels de compétences.
Définition de postes et de fonctions.
Préparation à la prise de poste.
Mise en place de systèmes d'évaluation.
Management des unités et des équipes.
Techniques en conduite de projets.
Techniques d'animation d'équipe : Communication interpersonnelle,
Entretien d'évaluation...

VENTE

Organisation commerciale.
Développement des outils de vente et de pilotage commercial.
Perfectionnement aux métiers de la vente.
Négociation commerciale.
Accompagnement de la force de vente sur le terrain.
Recouvrement amiable.

NOS DOMAINES D'EXPERTISE (2)

ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

Optimisation des réseaux de distribution.
Opérations qualité.
Conduite de projets.
Reengineering des process.

LES METIERS DE LA BANQUE

Techniques bancaires et financières.
Gestion Actif/Passif, Marchés Financiers.
Analyse du risque, Sécurité, Assurance.
Droit et Fiscalité, Comptabilité Internationale.
Gestion de Patrimoine.

INGENIERIE PEDAGOGIQUE

Conception et élaboration de « Kits » de formation, guides d'animation, livrets d'apprentissage, documentations commerciales sur les cinq familles d'interventions ci-dessus mentionnées.
Préparation et mise en place des écoles de cadres, écoles de vente et des filières métiers.

ACCOMPAGNEMENT DE LA PERSONNE

Réponses aux situations de souffrance au travail.
Gestion du stress en situation professionnelle et personnelle.
Prévention et gestion des situations de harcèlement moral .
Déploiement des dispositifs d'égalité professionnelle et d'insertion des collaborateurs handicapés dans l'entreprise.

VOS INTERLOCUTEURS - 1 -

François CÔME, Consultant expert en développement personnel

F. COME est consultant en marketing et management bancaire depuis 1985. Après ses études en Sciences Politiques et Lettres Modernes, il débute dans la communication comme journaliste attaché au Ministère de la Coopération.

En 1972, il rejoint le Groupe Paluel Marmont en tant que conseiller financier ; grâce au coaching de Jean AUER, il animera sa première équipe de consultants financiers.

Comme créateur et manager d'entreprises, il passe 8 ans en Asie dans le secteur des matières premières et produits industriels.

De retour en France, la publicité lui ouvre les bras ; après avoir créé son agence, il intègre les actions de formation à la communication publicitaire.

En 1985, il devient formateur indépendant et participe aux recherches appliquées en formation de formateurs, principalement en marketing - management et en développement personnel.

De 1989 à 2000, François Côme a formé pour le CFPB les réseaux bancaires français, européens, africains et asiatiques, soit comme maître de conférence à l'ITB, soit dans le cadre de la formation permanente.

Il est par ailleurs concepteur du programme de formation au recouvrement des formations phoning et auteur d'une matrice pour l'approche opérationnelle des prescripteurs.

Jean-Henry MAISONNEUVE, Consultant expert en marketing - management

Après ses études de Droit, il rejoint le corps des inspecteurs régionaux au sein d'une compagnie nationale d'assurance ; la mise en place des Sociétés Régionales de Financement (1983 – Groupe des Caisses d'Epargne) lui donne ensuite l'opportunité de travailler au sein d'une Direction du Développement et d'appréhender les techniques du marketing financier.

Puis, il conduit pendant 7 années des actions de formation et de conseil auprès des banques, compagnies et mutuelles d'assurance, en France et à l'étranger.

En 1991, le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) lui confie la création et l'animation du Département Marketing - Management ; jusqu'en 1997, avec une équipe de 10 consultants, il conduit des interventions en marketing financier et en management sur le marché bancaire français et international. Maître de conférences au CNAM, il est chargé de cours en Marketing Financier à l'Institut Technique de Banque (ITB) et au Certificat d'Etudes Supérieures de Banque (CESB).

Depuis 1997, il est consultant au sein du cabinet AXESS- Conseil et Formation, dont il est le gérant. Aujourd'hui, il conseille de nombreuses directions générales dans les secteurs de la Banque, de l'Assurance et de l'Immobilier.

Il est chargé de cours à l'Ecole Nationale Supérieure des Télécoms, en Management et Stratégie Bancaires.

Il est auteur des ouvrages « *Marketing et Force de Vente dans la Banque* » - Editions CFPB Services 1996 - de « *Méthodes de vente et de négociation pour les banques à réseaux* » - Revue Banque Editions – 2002 – de « *Management de l'agence bancaire* » - Revue Banque Editions – 2004 et de « *Conseillers Entreprises : Pilotez vos négociations* » – Revue Banque Editions 2010

VOS INTERLOCUTEURS - 2 -

Martine MOURA,

Consultante en développement personnel

Martine Moura a commencé sa carrière comme chargé d'affaires Entreprises au sein du Réseau Banque Populaire puis à la Banque de la Cité comme responsable de l'International ; à cette occasion elle a passé le diplôme de l'Institut Technique de Banque ; elle a ensuite rejoint le secteur de la publicité et de la communication en temps que technico-commerciale avant de se consacrer à l'Immobilier du Particulier, comme directrice d'agence et au conseil en gestion de patrimoine.

Elle a ensuite complété sa formation par un Master de praticien en sophrologie Caycédiennne, branche pour le développement personnel et contrôle du stress, et s'est installée comme sophrologue et consultante en développement personnel ; elle intervient dans le cadre des actions en accompagnement de la personne et dans le domaine de la souffrance au travail.

Marie –Pierre AESCHLIMANN,

Psycho- sociologue du travail

Après avoir obtenu une maîtrise en psychologie sociale et un diplôme d'enseignement universitaire de visiteur et informateur médical, Marie – Pierre AESCHLIMANN exerce pendant 5 ans au sein d'un grand laboratoire pharmaceutique. En 2002, elle suit les enseignements de l'université Toulouse Le Mirail et réussit en 2003 un DESS de psychologie sociale, du travail et des organisations. Depuis cette date, elle exerce comme psychologue du travail à l'Hôpital Purpan de Toulouse. Elle reçoit au quotidien des personnes en difficulté par rapport à leur activité professionnelle (stress, crise d'identité professionnelle, épuisement, harcèlement perçu, victime, auteur ou témoin de violence, ...).

Elle est par ailleurs chargée de cours dans les universités de Toulouse le Mirail, Paul Sabatier.

Elle intervient en entreprise et au sein des administrations et services publics sur le registre de la santé mentale au travail, en formation et en conseil, soit au niveau de l'encadrement, soit auprès des comités d'hygiène et de sécurité, soit directement auprès du personnel.

Sylvain LANO

Consultant expert en solutions informatiques

Après ses études en programmation, Sylvain LANO exerce le métier de développeur, de chef de projet puis de responsable du développement. Parallèlement à ses missions en formation, il crée sa propre structure et apporte ainsi son expertise partenaire aux interventions de plusieurs cabinets de conseil aux entreprises. Ses interventions ne se limitent pas à la programmation, mais intègrent dans une réponse globale en conseil et en formation les multiples contraintes que les entreprises rencontrent aujourd'hui dans la conduite des changements imposés par le déploiement des nouveaux outils informatiques.

Sylvain LANO est par ailleurs auteur de la «*La Fuite du Cerceau*» - 2008 - ILV Editions-, et de plusieurs articles de presse.

NOS REFERENCES

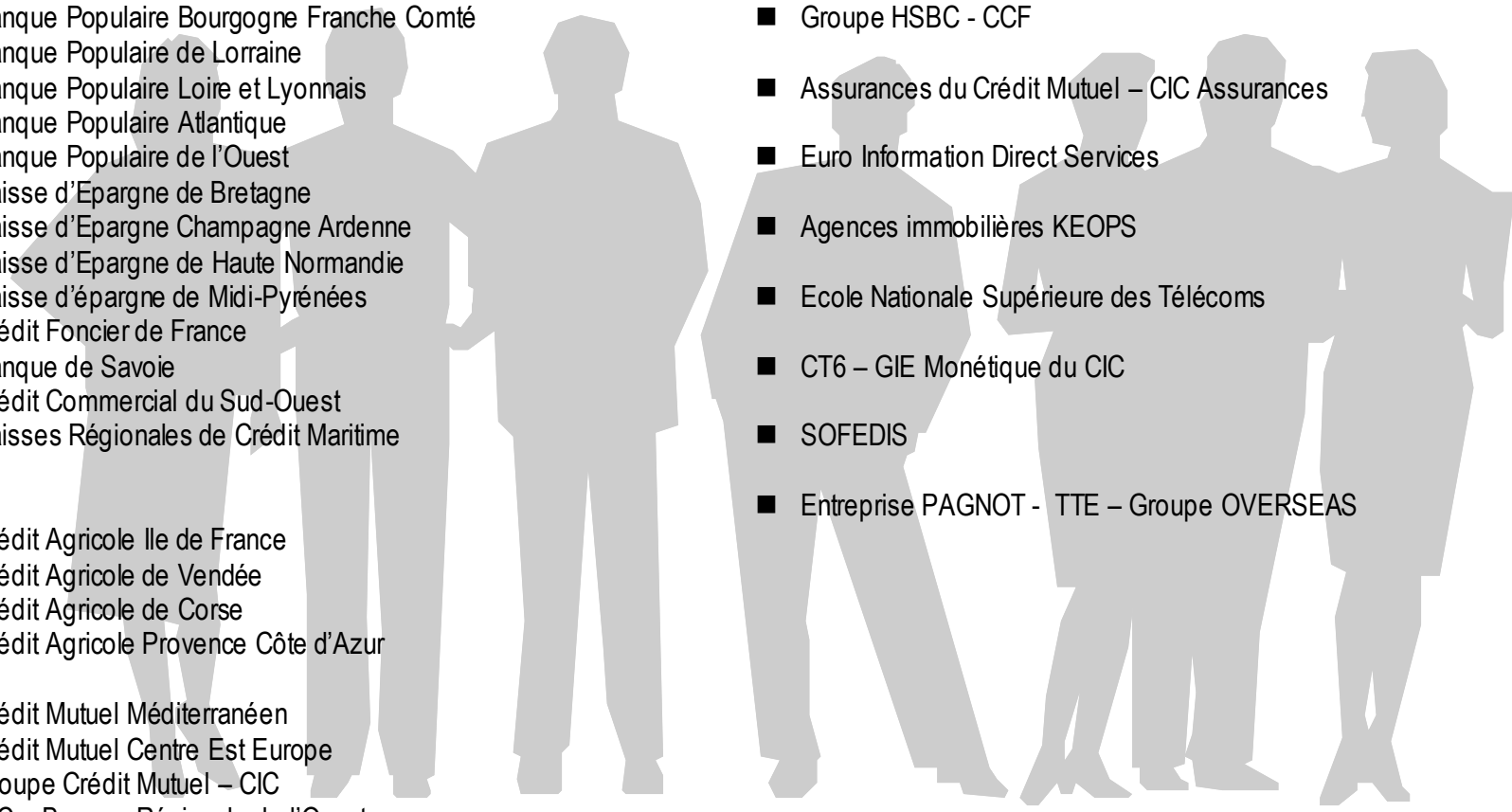
- Groupe BPCE
- Banque Populaire Bourgogne Franche Comté
- Banque Populaire de Lorraine
- Banque Populaire Loire et Lyonnais
- Banque Populaire Atlantique
- Banque Populaire de l'Ouest
- Caisse d'Épargne de Bretagne
- Caisse d'Épargne Champagne Ardenne
- Caisse d'Épargne de Haute Normandie
- Caisse d'épargne de Midi-Pyrénées
- Crédit Foncier de France
- Banque de Savoie
- Crédit Commercial du Sud-Ouest
- Caisses Régionales de Crédit Maritime

- Crédit Agricole Ile de France
- Crédit Agricole de Vendée
- Crédit Agricole de Corse
- Crédit Agricole Provence Côte d'Azur

- Crédit Mutuel Méditerranéen
- Crédit Mutuel Centre Est Europe
- Groupe Crédit Mutuel – CIC
- CIC – Banque Régionale de l'Ouest

- Deutsche Bank

- Groupe HSBC - CCF
- Assurances du Crédit Mutuel – CIC Assurances
- Euro Information Direct Services
- Agences immobilières KEOPS
- Ecole Nationale Supérieure des Télécoms
- CT6 – GIE Monétique du CIC
- SOFEDIS
- Entreprise PAGNOT - TTE – Groupe OVERSEAS



NOS COORDONNEES



SIEGE : 32430 – SAINT-GEORGES

Site Internet : <http://www.axess-cf.com>

Tel/Fax : 05 62 06 90 14

Adresse Email : contact@axess-cf.com

Jean-Henry Maisonneuve : 06 07 74 90 06 – jhmais@axess-cf.com

*Siège social : 32430 SAINT - GEORGES- Tel / Fax : (33) 05 62 06 90 14 -
RCS AUCH 414 958 900 - SIRET 414 958 900 000 30 - code APE 7022 Z
Déclarée sous le n° 73 32 00272 32 auprès du Préfet de la Région Midi-Pyrénées*