



# Dossier de Presse



130/132 Rue de Normandie  
92400 COURBEVOIE

**Contact Presse: Béatrice**  
Téléphone : 01 55 70 29 60  
Télécopie : 01 55 70 04 25  
Messagerie : [presse@csfo.fr](mailto:presse@csfo.fr)

**CSFO, expert en procédures commerciales opérationnelles**

**Accompagner, développer et concrétiser la performance commerciale avec Coaching+©, une méthode de vente inédite et novatrice**

# CSFO, expert en procédures commerciales opérationnelles.

Accompagner, développer et concrétiser la performance commerciale avec **Coaching+®**,  
une méthode de vente inédite et novatrice.

CSFO propose une solution d'accompagnement commercial personnalisée tout à fait novatrice à ses clients et prospects: le développement de la croissance et de la rentabilité dans les entreprises au travers du **Coaching+®**.

Là où ses concurrents, dans le domaine de la stratégie commerciale, interviennent dans le domaine du recrutement, de la formation, ou du conseil, CSFO va plus loin en internalisant et ou externalisant totalement ou partiellement les procédures commerciales de l'entreprise dans l'objectif du transfert final des compétences. De plus en gage de son sérieux et de son professionnalisme, CSFO se rémunère sur les résultats. L'avantage ? Découvrir une méthode de vente et d'accompagnement des managers originale, totalement différente, qui stimule la motivation des collaborateurs de l'entreprise et qui permet de d'identifier les comportements clés qui mènent au succès commercial.



**Coaching+®** a été fondé par Priscillia Rossi-Laurent, directrice générale de CSFO.

A 33 ans, elle affiche une expérience de près de 15 ans dans les plus grandes organisations commerciales du domaine hyper concurrentiel de l'informatique. Elle débute chez IBM et devient la première

femme ingénieur d'affaires de sa région chez un distributeur leader leader du marché où elle fait ses armes sur le terrain. Puis Général Electric l'appelle au siège pour relever ce qui sera son premier grand défi « créer un vertical business sur le secteur public ». Elle collabore ensuite avec les constructeurs Compaq et Dell pour qui elle double le chiffre d'affaires sur son segment de marché. Partout sa méthode différente et ses résultats imposent le respect dans un monde traditionnellement dominé par les hommes. En 2005, elle quitte son poste de directeur commercial et écrit sa méthode de vente et d'accompagnement **Coaching+®** basée sur ses propres succès. Membre du réseau EPWN (European Professional Women Network), elle poursuit désormais l'objectif d'imposer sa méthode comme un outil de référence au service des organisations commerciales des entreprises.

## Coaching+®, une méthode opérationnelle qui révolutionne les techniques de vente traditionnelles.

**Coaching+®** est une méthode de vente et d'accompagnement managérial basée sur les comportements, la communication et les modes de questionnement pour vendre mieux et plus. Centré sur une analyse comportementale et psychologique à travers un process d'écoute active du client ou prospect par opposition aux méthodes habituelles qui placent les caractéristiques du produit et son prix au centre de la négociation, **Coaching+®** est inspiré des fondamentaux de Thomas J. Peters (7/11/1942 - 65 ans - écrivain et expert en management stratégique - co-auteur de *In search of Excellence* en 1982). Associé à des supports performants, et à la théorie du « cycle de vie d'une collaboration en entreprise », il permet d'agir à tous les niveaux de la collaboration commerciale (recrutement, intégration, formation, évaluation, motivation, performance, accompagnement). Plus qu'une méthode, **Coaching+®** apporte une nouvelle philosophie du développement commercial en plaçant la croissance au cœur de la stratégie.

**Coaching+®** consiste en un accompagnement psychologique, physique et factuel sur une durée limitée, pour accompagner, développer et concrétiser la performance, la motivation et le développement professionnel d'une équipe .

## Les domaines d'intervention CSFO ...

### Recrutement commercial:

Conseil en recrutement des « perles rares » commerciales du marché, internalisation et externalisation commerciale

### Formation Coaching+®:

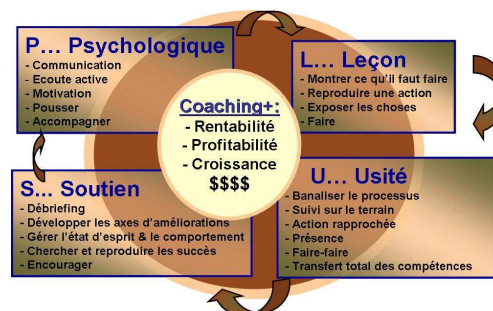
Formation, programmes d'intégration en entreprise, accompagnement, transfert de compétence

### Stratégie commerciale, expertise, mise en œuvre:

Audit commercial, études de marché, réalisation de plans d'amélioration (proposition d'organisation, rapport commercial, plan de développement, ROI). Mise en œuvre des plans d'actions, accompagnement opérationnel

### Externalisation commerciale:

Recherche de clients, augmentation de CA, forces de vente.



**CSFO**


130/132 Rue de Normandie  
92400 COURBEVOIE

**Contact Presse: Béatrice**  
Téléphone : 01 55 70 29 60  
Télécopie : 01 55 70 04 25  
Messagerie : [presse@csfo.fr](mailto:presse@csfo.fr)

# CSFO, expert en procédures commerciales opérationnelles.

Les solutions qui vous sont offertes par CSFO:


9 packs de solutions adaptées à toutes les problématiques commerciales dont 8 exclusivement réservées au développement opérationnel des ventes et à la croissance des entreprises.



**Pack Coaching+©**

**Vos problématiques:**


- Développement des ventes,
- Gestion des compétences,
- Manque de temps,
- Gestion de ressources,
- Manque de méthode,
- Suivi des équipes,
- Etc, ...



**Pack Outsourcing**

**Vos problématiques:**


- Recrutement commercial,
- Suivi de recrutement,
- Turn-over trop important,
- Gel de postes,
- Allègement des bilans,
- Gestion des compétences,
- Etc, ...



**Pack Prospection**

**Vos problématiques:**


- Recherche de clientèle,
- Compétences téléphoniques,
- Structuration des rendez vous,
- Prises de commandes difficiles,
- Détection de projets,
- Croissance de chiffre d'affaires,
- Etc, ...



**Pack Stratégie**

**Vos problématiques:**


- Baisse, stagnation de CA,
- Organisation commerciale,
- Rentabilité commerciale,
- Disfonctionnements commerciaux,
- Pénétration d'un nouveau marché,
- Nouveaux axes de développement,
- Etc, ...



**Pack Induction**

**Vos problématiques:**


- Intégration de collaborateurs,
- Communication interne,
- Communication externe,
- Turn over trop important,
- Rentabilisation des recrutements,
- Formation commerciale,
- Etc, ...



**Pack Marketing**

**Vos problématiques:**


- Outils d'aide à la vente,
- Campagnes de communication,
- Externalisation marketing,
- Identité visuelle de l'entreprise,
- Contrats de l'entreprise,
- Tarification de l'entreprise,
- Etc, ...



**Pack Account Planning**

**Vos problématiques:**

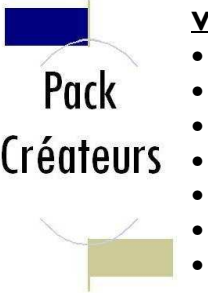
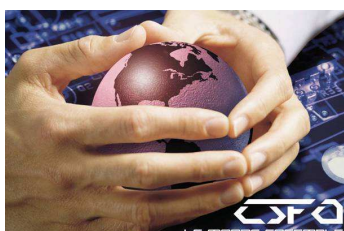
- Gestion des compétences,
- Gestion des cycles de vente,
- Montée en compétence,
- Approche Grands Comptes,
- Généralisation des méthodes,
- Satisfaction client optimale,
- Etc, ...



**Pack Gouvernement**

**Vos problématiques:**

- Compréhension du secteur public,
- Organiser les ventes secteur public,
- Stratégie de réponse,
- Gestion des appels d'offres,
- Gagner plus d'appels d'offres,
- Externalisation des réponses,
- Etc, ...



**Pack Créateurs**

**Vos problématiques:**

- Etudes de marché,
- Business Plan,
- Conseil et accompagnement,
- Plan de développement commercial,
- Création de l'entreprise,
- Recherche des premiers clients,
- Etc, ...

**CSFO**  
130/132 Rue de Normandie  
92400 COURBEVOIE

**Contact Presse: Béatrice**  
Téléphone : 01 55 70 29 60  
Télécopie : 01 55 70 04 25  
Messagerie : [presse@csfo.fr](mailto:presse@csfo.fr)