

Armelle Vivien

Formation, Coaching, Facilitation, Conférence



Diplômes et autres certificats

- 1993 Diplôme EGC, ESC Saint Etienne, F
1994 BA Honours Degree in Commerce, Napier University Edinburgh, GB
- Depuis 2005 Leader Coach – Cohésion International, F
Coach d'équipe Cohésion – Cohésion International, F
Formation de formateur RH – Cohésion International, F
- 2009 Coach d'équipe – Team Coaching– LKB School of Coaching, F
Maitre Praticien PNL – Cohésion International, F
- 2014 Profils AEC® - Arc-en-Ciel DISC, F
- 2013-2019 Diplômée Coach Systémique Organisationnel et Relationnel - ORSC, F
- Depuis 2017 Formation et supervision en continu - Constellation d'entreprises, Meus, UK
- Depuis 2016 Soul Coaching – Shani Choudhari, London, UK
- Depuis 2008 Supervision de Coaching ; depuis 2014 avec Lynne Burney - LKB Coaching, F
- En 2020 :
- Atelier actualisation 1 jour juin - Arc-en-Ciel DISC – à distance
 - Formation Soul Lab 3 jours juillet– coaching LKB School of coaching
 - Formation systémique 3 jours octobre Constellations d'entreprises Meus UK
 - Formation 1 jour décembre sur les phrases systémiques constellation - LKB
- En 2021 :
- Formation Management - Arc-en-Ciel DISC – à distance
 - Formation Soul Lab 3 jours juillet– coaching LKB School of coaching
 - Formation diagnostic culturel Barrett Value Centre – à distance



Expérience professionnelle

- Depuis 2006 Consultante coach formatrice
Conception, Organisation et Réalisation de Formation et Coachings en entreprise sur le Leadership et la Coopération pour les Organisations, sur la Posture et le Développement commercial pour des Dirigeants et Entrepreneurs
- 2004-2006 Pause Formation en coaching et formation
- 2000 – 2004 Manager Commercial International, Umicore, Belgique
- 1998 - 2000 Manager Ventes Européennes, LSM, Metallurg Group, Londres, GB
- 1996 - 1998 Représentant Commercial, United Wire Ltd, Edimbourg, GB

Quelques références clients

Quelques références clients

EdTech Lyon, Sciado Partenaires ; IMSI ; BPI France, Libios ; DI groupe (Environnement-Projection) ; Axa Technology Services ; Global RH Link, PMP Experts ; Campagnolo, Ecole Agile 66 ; La CDA : STVI Val d'Isère, SAP La Plagne ; FIDAL cabinet d'avocats ; Legrand ; Déménagement Gascon ; Diaam ; Kiabi ; Elise Méditerranée ; Selectour ; 5Santé ; CCI ; Créa Services ; OPCALIA ; Face Pays Catalan ; Incube UPVD ; Aéron ; Dragon Noir ; La Maison de la Pâtisserie ; établissements Le Parc ; CSX (DE) ; Les Jardins de la Serrata, groupement ostéopathes.

IAE School of Management (Commerce International) Lyon / Perpignan, IMSI ; via Sciado : Science U Lyon, IFAG, INSEEC.

Méthodologie :

Mes interventions s'appuient sur un :

→ Savoir-faire utilisant des outils d'intelligences collectives permettant à la fois l'appropriation de la connaissance acquise et l'émergence pour intégrer plus rapidement.

Cela passe aussi par l'utilisation systématique de cas concrets pris auprès de mes clients pour une appropriation efficace.

+ de 80% de nos interventions peuvent se réaliser à distance en utilisant des outils de visio-conférences.

→ Savoir-être : La posture utilisée sera adaptée en fonction du type d'intervention. Plusieurs postures d'expertise peuvent être mixées : formatrice, mentor, formatrice, coach, consultante.

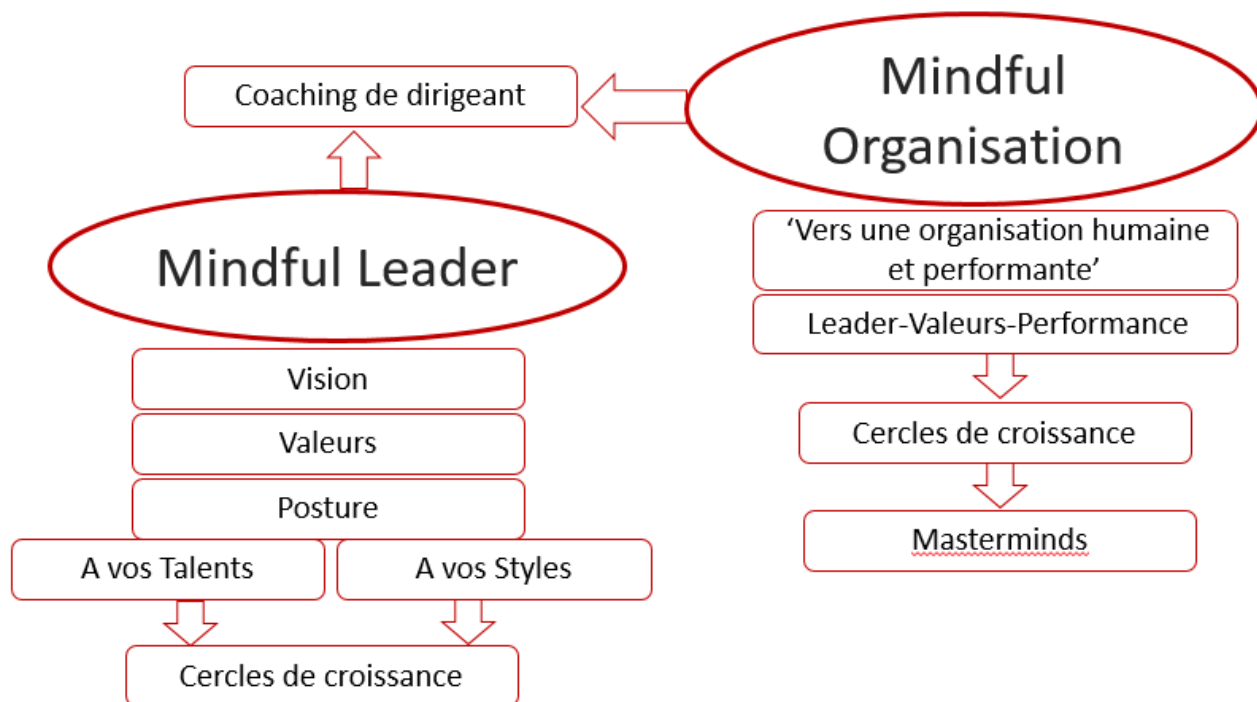
Spécialité

Vision
Leadership
Coopérations / Cohésion
Transformation culturelle des entreprises
Développement d'activité et des compétences commerciales (nat./internat.)

Notre offre



La confiance au cœur de la performance.



Exemples de Thèmes animés

depuis 2006

dès

Vision et posture entrepreneuriale	→ 2016
Mindful Leadership = leader en conscience	→ 2018
Développement des compétences managériales	→ 2017
Votre positionnement de Leader	→ 2017
Cultivez vos talents	→ 2017
Culture d'entreprise - Transformation systémique organisationnelle	→ 2016
Cohésion transversale interculturelle	→ 2015
L'excellence relationnelle	→ 2017
Développer sa communication	→ 2017
L'intelligence collaborative : développer les coopérations	→ 2021
Management Interculturel (en anglais)	→ 2007
Optimiser son Efficacité Professionnelle	→ 2007
Développer vos parts de marché différemment	→ 2020
Marketing digital (Business game)	→ 2020
Développement des compétences commerciales	→ 2017
Doing International Business	→ 2017
Négocier avec les Incoterms (Fr-An)	→ 2006
Négociation en anglais	→ 2007
Savoir-être de la négociation	→ 2018
Démarche commerciale en anglais	→ 2007
Commerce International	→ 2006
Marketing International Approfondi	→ 2007
Adaptation Produit à l'international	→ 2007
Management des Forces Commerciales	→ 2007