



# NAUCRATÈS

Formation – Conseil en ingénierie pédagogique

Ma rencontre avec  
SALVETERRA...



Rétrospective  
par Anne-Marie NGUYEN



Tout commence en **MARS 2004...**

Après une longue période d'interruption,  
je décide de reprendre une activité professionnelle.

**JUIN 2004...**

Un bilan personnel et professionnel  
débouche sur un projet clair et évident :

**LA FORMATION PROFESSIONNELLE POUR ADULTES**



## SEPTEMBRE 2004 à AVRIL 2005...

Je complète mes compétences par une formation à l'IGS (*Institut de Gestion Sociale*) : techniques d'animation, ingénierie pédagogique

## AVRIL 2005...

Première prospection, première mission : Formations au logiciel EXCEL du personnel administratif de l'hôpital de Pontoise.

Bien partie ?....

Oui mais...

Comment exercer?

Quel statut choisir?

**DANS QUELLE DIRECTION ALLER ?**

# mai 2005...

## Première rencontre avec SALVETERRA

- Un accueil attentif
- Une écoute bienveillante
- Des conseils avisés et compétents
- Une aide au démarrage d'activité
- Des bonnes adresses
- Un rendez-vous avec un expert comptable



## JUIN 2005...

Grâce aux premiers conseils  
et au soutien de l'équipe SALVETERRA,  
je crée...



## NAUCRATÈS

Formation – Conseil en ingénierie pédagogique

L'activité peut démarrer...

Par exemple:

- des formations Bureautique en entreprise
- la formation des greffiers au Ministère de la Justice  
(déploiement du Système de gestion de la procédure pénale)
- des formations de formateurs internes à Gaz de France  
(pédagogie, coaching)

# Oui mais...

Comment développer mon activité?

Comment prospecter en direct?

Comment définir précisément mon offre?

Comment établir mes tarifs?

Bref...

Quelle stratégie commerciale mettre en oeuvre ?

# mai 2006...

Nouvelle rencontre  
avec l'équipe  
SALVETERRA...

- Nouveaux conseils
- Présentation du dispositif  
CAP ENTREPRISE



## JANVIER à MARS 2007...



Grâce à l'action de SALVETERRA (dispositif Cap Entreprise jeunes dirigeants), et avec les conseils d'une consultante spécialisée en stratégie marketing et commerciale....

j'élabore un plan d'action commerciale:

- ↳ Définition précise de mon offre
- ↳ Positionnement de mes tarifs
- ↳ Construction d'un argumentaire
- ↳ Création d'outils de communication (*demandez-les !*):
  - Plaquette, cartes de visite
  - Fiches produits
  - Proposition commerciale type
- ↳ Préparation d'un site Internet



## Les premiers résultats ne se font pas attendre:

- Développement d'un partenariat durable avec la CEGOS (missions à Gaz de France, Orange, RATP)
- Signature d'un contrat avec l'éditeur de progiciel paie ADP
- Contact avec les DRH:
  - d'une entreprise dans le secteur du luxe
  - d'une unité de production d'un grand groupe industriel
- Contact avec le responsable du centre de formation interne d'une grande entreprise française (secteur de l'énergie)

# Mes projets ?

dès 2008...

- Étendre et pérenniser les partenariats
- Développer l'activité en réseau (recruter si nécessaire)
- Trouver des débouchés pour *Détour de mains*
- Créer de nouveaux modules de formation

Merci de votre soutien  
et de votre attention...  
et à bientôt j'espère !



Anne-Marie NGUYEN



# NAUCRATÈS

Formation – Conseil en ingénierie pédagogique

La pédagogie  
au service de l'évolution  
des pratiques et des métiers

06 09 78 62 72

[am.ng@wanadoo.fr](mailto:am.ng@wanadoo.fr)