

# Lydia Selbonne, Responsable



**Créée il y a quelques mois à peine, la société GFORM-VENTE s'affirme déjà comme un partenaire incontournable en matière de formations commerciales.**

**Rencontre avec Lydia Selbonne, une dirigeante dynamique !**

**- JARRYMAG : Pourquoi avoir décidé de vous lancer dans la création de centre de formation tel que GFORM-VENTE ?**

- Lydia Selbonne : L'idée est venue du constat qu'il était particulièrement difficile, en Guadeloupe, de recruter des commerciaux formés et efficaces. Après mes études dans le domaine du commerce, j'ai intégré le Groupe Vivres en 1992(Cama Renault) comme commercial et continué avec le groupe Bernard Hayot en 2000 lors du rachat de l'entreprise. En 1999, j'ai évolué vers la responsabilité de chef des ventes avant de quitter le groupe en 2009.

Pendant ces 10 années, outre la fonction commerciale en elle-même, j'y ai appris le management des équipes, le développement des « ventes secteurs » au sein du réseau des Agents Renault et la gestion d'une boutique Renault à Des-trehan.

Ces expériences diverses m'ont permis de toucher du doigt les points faibles et les besoins des entreprises locales en matière de force de vente et formation.

## « NOUS APPORTONS UNE VRAIE VALEUR AJOUTÉE : LE SUIVI POST FORMATION »

Par la suite, j'ai effectué une formation à l'ESSFC en partenariat avec la CCI qui m'a permis d'obtenir le diplôme de responsable de gestion avec une spécialisation marketing et développement commercial. Pour finir, j'ai suivi, en parallèle, un cursus qui m'a permis d'obtenir le diplôme de formateur professionnel d'adultes.

**- JARRYMAG : Présentez-nous le concept GFORM-VENTE et les prestations que vous proposez ?**

- Lydia Selbonne : GFORM-VENTE propose une approche pédagogique très opérationnelle afin d'être toujours en phase avec la réalité professionnelle de nos clients et de faciliter la mise en application de la formation.

Nous n'avons pas de formation type. Nos consultations avant tout développer une relation de proximité pour comprendre les besoins afin de concevoir le projet le mieux adapté à la situation. Nos formations sont modulables et peuvent évoluer. Même pour des problématiques très spécifiques, nous sommes en mesure de préparer des programmes sur-mesure. Nous nous engageons à vous conseiller pour trouver la solution la mieux adaptée à votre demande.

Par rapport aux offres de formations

# de GFORM'VENTE



**GFORM-VENTE**  
Plus qu'une formation

existantes en Guadeloupe, nous apportons une vraie valeur ajoutée : le suivi post formation.

Pour éviter les déperditions entre l'enseignement reçu lors de la formation et sa mise en application, nous proposons un accompagnement post-formation pour optimiser ses bénéfices et s'assurer de la bonne assimilation des connaissances reçues. C'est la garantie d'une formation réussie. Ainsi, nous accompagnons les entreprises à toutes les étapes de leur formation, au travers du plan de formation.

**- JARRYMAG : Quels sont vos domaines d'intervention ?**

- Lydia Selbonne : Nous intervenons dans différents domaines :

**- Le conseil**  
Nous commençons toujours par une phase de diagnostic afin d'analyser les besoins et proposer le programme adapté, ceci afin d'accompagner au mieux nos clients dans l'utilisation optimale de leur budget de formation.

**- La formation proprement dite :**  
Nous proposons des formations en

vente, en négociation, en management, en stratégie commerciale et des modules de validation des acquis. Cette liste n'est bien entendu pas exhaustive, d'autres modules adaptés aux besoins spécifiques de nos clients peuvent être mis en place.

**- Le recrutement :**  
Nous aidons les entreprises à identifier le profil commercial idéal par rapport à leurs besoins. Nous accompagnons également les candidats dans leurs recherches d'emploi.

## « L'OBJECTIF ÉTANT DE DEVENIR LA RÉFÉRENCE DANS CE DOMAINE D'ICI TROIS ANS »

**- Les incertives commerciales :**

Dans le contexte de morosité actuelle, les entreprises ont un vrai rôle à jouer, concernant la cohésion, l'implication et la motivation des équipes. Aussi, nous organisons des challenges et toutes autres opérations de type « incentive » pour répondre à cette problématique.

**- JARRYMAG : Qui sont vos clients ?**

- Lydia Selbonne : Nous nous adressons à différents publics. Les chefs

d'entreprises, directeurs, responsables des ressources humaines et aussi aux salariés, étudiants, et demandeurs d'emploi. Enfin, nous intervenons également pour les OPCVA ou les centres de formation en Guadeloupe.

Que vous souhaitiez former vos collaborateurs (individuellement ou collectivement), fédérer ou remotiver des équipes, intégrer un nouveau collaborateur dans une fonction commerciale, renforcer des compétences dans le domaine de la vente ou développer une expertise particulière en négociation ou fidélisation, nos formations s'adapteront parfaitement aux besoins et aux particularités de votre entreprise.

**- JARRYMAG : Quels sont vos objectifs ?**

- Lydia Selbonne : Nous souhaitons continuer à développer notre offre tout en respectant les engagements que nous nous sommes fixés : être toujours en phase avec la réalité « terrain » de nos clients, leur apporter la meilleure solution pour leur entreprise et les accompagner tout au long de leur formation. L'objectif étant de devenir la référence dans ce domaine d'ici trois ans.

**GFORM'VENTE**

Lydia SELBONNE

Route de l'Institut Pasteur

97139 Les Abymes

0690 35 37 29

[www.gformvente.fr](http://www.gformvente.fr)