



| 06.07 65 04 79 |  
thierry.rouffet@cofiged.fr

## Pédagogie

### L'apprentissage par l'expérience :

C'est en vivant et en expérimentant les choses que l'on apprend et que l'on évolue le mieux.

## Outils

### Workshops agiles :

Missions de positionnement  
Aventures d'évaluation,  
Capsules d'auto-formation,  
Board de formalisation,  
Sondages de feedback,  
Screencast,  
Explee,  
Facilitation graphique,  
Jeux-cadres de Thiagi,  
Teams et Office 365.

## Intérêts



# Thierry ROUFFET

Consultant-Facilitateur

## Parcours

Thierry ROUFFET est diplômé de l'Institut des Forces de Vente (Cycle Supérieur des Forces de vente).

D'abord « vendeur » en porte à porte aux particuliers, puis « vendeur » d'espaces publicitaires aux professionnels, « vendeur » de matériel technique dans l'industrie, sans oublier « vendeur » de matériel médical en milieu hospitalier.

Après une solide expérience passée sur le terrain j'ai suivi un cursus « Gestion de groupe et Formation d'adultes » à l'INFREP Paris. Consultant en cabinet durant 2 ans puis, avec ma propre structure depuis 20 ans.

J'ai développé une **double expertise** :

- Techniques d'Argumentation et de Persuasion
- Pédagogie autour des intelligences multiples

Les séminaires que j'anime sont suivis chaque année par plusieurs centaines d'acheteurs (Grandes Enseignes de Distribution Alimentaires et Spécialisées, Grossistes, Négoces, Industries) qui en appliquent quotidiennement les méthodes.

## Labélisation

- ❖ Institut Marcel FOURNIER, **CARREFOUR FRANCE**
- ❖ Institut de Développement **LEROY MERLIN**
- ❖ Agréé **STRUCTOGRAM France**
- ❖ Agréé **4 Colors**
- ❖ **AMBASSADEUR KLAXOON**

## Domaines d'expertise

- ❖ La Négociation des Achats
- ❖ La Communication Persuasive
- ❖ Le Management Agile