



Thierry Dolbeau, Directeur de ***Business & Relation***

Consultant, coach et formateur, il accompagne les dirigeants et les équipes commerciales pour les aider à réévaluer et à perfectionner leurs compétences relationnelles commerciales et managériales. Il intervient en coaching, en conseil. Il forme les équipes au management commercial, à la vente, à la communication inter-personnelle et au développement personnel. Il développe les concepts de « La Vente Orientée Solution» ® et pratique « Le Coaching Orienté Solution» ®.

Il a occupé toutes les fonctions commerciales et marketing pendant 20 ans au sein d'entreprises familiales et internationales en France et aux U.S.A. Chez Xerox, il a été meilleur vendeur de France.

Il est diplômé de l'European Business School (Paris, 1981). Il est formé à l'approche systématique des organisations (Mozaik international, Paris 2006), certifié praticien PNL (IFPNL, Paris 2007) et Coach Orienté Solution ® (Convergence, Toulon 2008). Il est référencé par la région Rhône Alpes au sein du programme Performance PME.

Il travaille en réseau pluridisciplinaire, est certifié [Coach Orienté Solution](#) ® en supervision avec JBS coaching Lyon, est accrédité [Human Synergistics](#) et est référencé au programme [Performance PME](#) (Région Rhône-Alpes).

MV -TIB

Adresse Postale 9 Square des cyprès 69260 Charbonnières
Téléphone/Télécopie: 04 78 87 16 44 - S.A.R.L au capital de 30489.80 Euros RCS : 395 208 275 APE : 7022 Z
Organisme de formation enregistré N° 82 69 08710 69
E mail thierry.dolbeau@yahoo.fr