



Charles **Brillet**
Coaching & formation

NOS SERVICES 2026



Boost**Call**
relation client externalisée

QUI NOUS SOMMES?

Charles Brillet Formation & Coaching, est une équipe d'experts qui accompagne, conseille, coache et forme les agences et cabinets d'assurance.

Derrière nos missions, il y a d'abord une trajectoire de dirigeant et une expérience terrain.

Je suis **Charles Brillet**. J'ai connu l'assurance de l'intérieur, comme agent général, puis comme directeur commercial, et au contact de métiers exigeants, notamment dans l'assistance.

Mon parcours ne s'est pas construit uniquement dans les schémas classiques. J'ai aussi développé des expériences entrepreneuriales autour du digital et de sites web marchands. Et j'ai un ADN de sportif de haut niveau, qui se traduit dans notre manière de travailler : exigence, rythme, discipline, et obsession du progrès continu, sans jamais perdre l'humain.

Nos équipes sont pluridisciplinaires, mais elles partagent un socle commun : une forte expérience commerciale, une culture de la relation client, et une vraie compréhension des réalités de l'assurance.

Nous dirigeons l'entreprise à deux. Je porte la vision, l'approche commerciale, les interventions et l'accompagnement des dirigeants et des équipes. **Mayté Ortega Lopez** pilote la dimension financière et immobilière, avec une exigence de solidité et de cohérence dans nos investissements et nos projets.



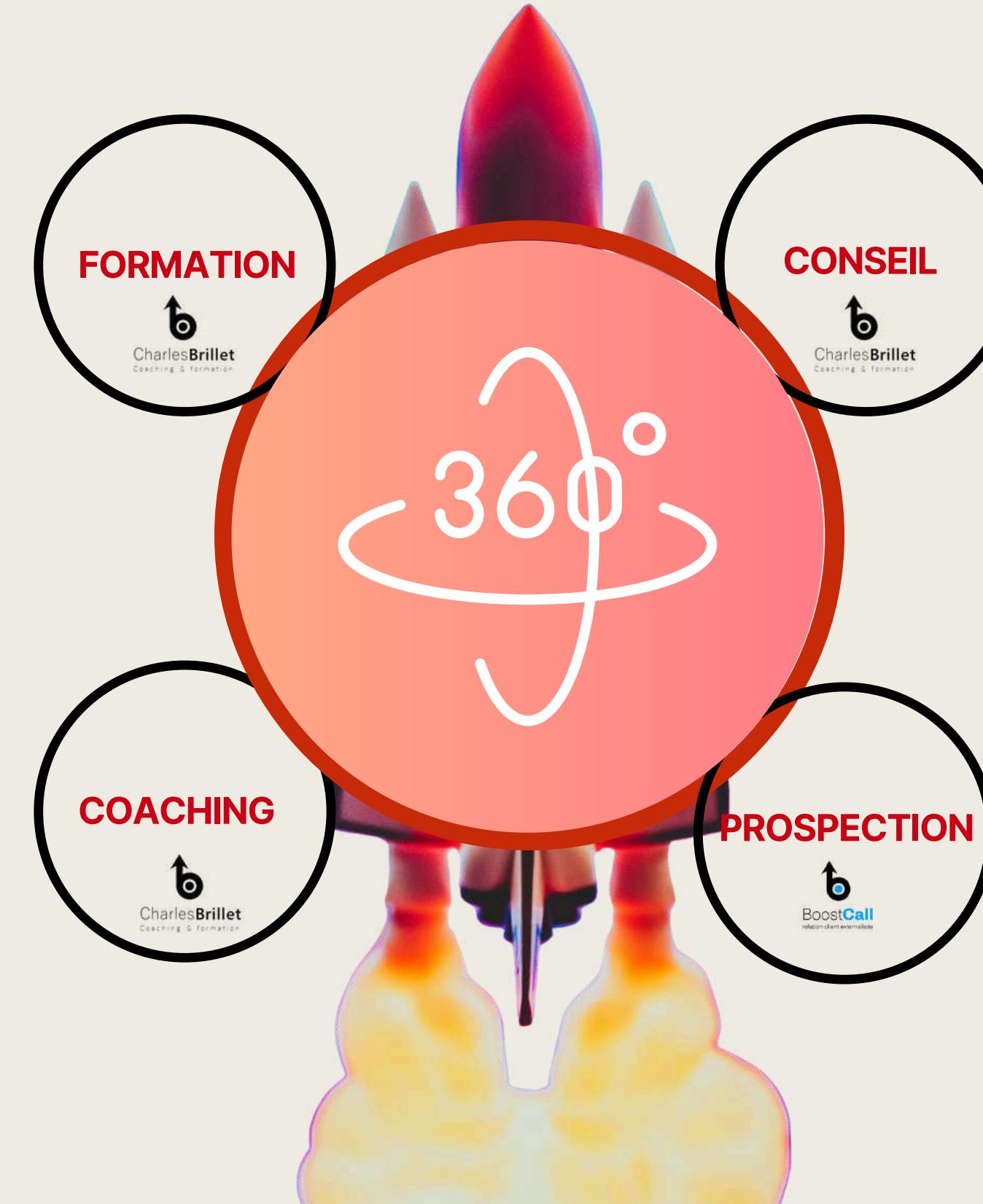
Nos activités s'articulent autour de quatre piliers complémentaires :

CHARLES BRILLET F&C : notre organisme de formation certifié basé à Paris 7,
BOOSTCALL SL : notre activité de prise de rendez-vous via un call center basé en Espagne,

Mais également, notre **Holding espagnole d'investissement**, et notre **société immobilière** à Bali.

Cette organisation nous donne une perspective : à la fois l'exigence du terrain, la culture du résultat, et une vision entrepreneuriale globale.

LEADER DE L'ACCOMPAGNEMENT ET DU DÉVELOPPEMENT HUMAIN DES ACTEURS DE L'ASSURANCE.



FORMATION & BOOSTERCAMP

Dans un secteur qui bouge vite, la formation n'est plus un "plus". C'est un levier de performance, d'adaptabilité et de confiance pour vos équipes, au contact de clients toujours plus informés et plus exigeants. Depuis plus de 12 ans, auprès de 250 agences et 2500 collaborateurs, nous concevons des formations pensées pour le terrain, avec une ambition simple : développer l'aisance, l'efficacité et la qualité de relation, sans déconnecter les méthodes du réel.

Notre signature, c'est une pédagogie opérationnelle, orientée métier assureur, qui mixe expertise, pratique et dynamique collective.

Cette logique atteint son maximum avec le BOOSTERCAMP, concept de formation action autour de la prise de rendez-vous, où l'équipe se met en mouvement sur une journée, avec une mise en œuvre réelle, un cadre motivant, et un objectif tangible.

Enfin, notre exigence qualité s'appuie sur une approche Kaizen, fondée sur l'amélioration continue : recueil précis du besoin (souvent via une visioconférence préparatoire), questionnaire en amont, évaluation à chaud, puis mesure à froid à six mois pour objectiver l'impact. Cette méthode est alignée avec nos engagements Qualiopi.

Management

- Manager et piloter son équipe
- Masterclass Leadership
- Recruter et manager avec les soft-skills
- Choisir pour ne plus subir
- Management et leadership

Vente

- BOOSTERCAMP – prise de RDV
- L'art de l'approche globale
- La négociation commerciale complexe
- Conseiller et vendre avec la PNL
- Vendre avec l'IA
- Prospection gagnante en assurance

Relation client

- Relation client et fidélisation
- L'excellence de la relation client
- Gestion du temps et efficacité du conseiller client
- Vendre en période de crise
- Psychologie de l'argent

Communication

- Bien vivre le changement
- Bâtir son networking
- Prise de parole en public
- Formation de formateur
- S'initier à la PNL



CHARLES BRILLET FORMATION est un organisme de formation certifié

Certification QUALIOPI N°2201598.1 - RNQ pour les activités de formation L6313.1

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93061002306 auprès du Préfet de Région de Provence Alpes Cotes d'Azur ». Cette déclaration ne vaut pas agrément de l'Etat



WWW.CHARLESBRILLET.COM

COACHING ET MANAGEMENT DE TRANSITION

Je propose un accompagnement sur la durée, adapté au métier de l'assurance, autour de quatre axes : coaching commercial, business coaching, coaching personnel, et programmes plus holistiques selon les besoins.

COACHING ET ACCOMPAGNEMENT DES DIRIGEANTS

Le coaching, chez nous, c'est un dispositif de clarification et d'action, pensé pour vous rendre la vie plus simple, vous aider à vous concentrer sur l'essentiel, et faire grandir votre agence ou votre cabinet. Le point de départ est toujours le même : remettre de la clarté dans la décision, de la méthode dans l'exécution, et de la cohérence dans le leadership.

COACHING DE MANAGERS ET COLLABORATEURS À POTENTIEL

Ce coaching vise les collaborateurs qui occupent, ou qui accèdent, à un rôle de responsable d'agence ou d'animateur commercial. Le travail porte sur l'animation commerciale, la posture dans l'équipe, l'organisation, le développement des compétences des collaborateurs, et la confiance en soi. Les objectifs sont cadrés en amont avec le dirigeant et validés avec le coaché dès la première séance, pour éviter les coachings "flous" qui ne transforment rien.

ACCOMPAGNEMENT DES ASSOCIATIONS D'AGENTS GÉNÉRAUX

J'accompagne les associations sur ce qui fait vraiment la différence : une proposition de valeur utile pour les membres, une gouvernance claire, une dynamique de réseau vivante, et une programmation d'actions qui crée du lien et du business.

CRÉATION ET ANIMATION DE SÉMINAIRES D'ÉQUIPE EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER

Je conçois et j'anime des séminaires d'équipe qui servent un cap : Restaurer une dynamique après une période difficile, réussir une intégration, préparer une croissance, ou remettre de l'énergie dans une organisation. Le format est conçu sur mesure : cadrage des objectifs, préparation des participants, séquences de travail, ateliers de décision, engagements, puis plan d'action et suivi.

MANAGEMENT DE TRANSITION

Le management de transition, c'est une réponse directe à une situation de tension : départ d'un manager, croissance non maîtrisée, turn-over, besoin de structuration, ou transformation commerciale à conduire sans casser l'existant. J'interviens alors comme manager temporaire au sein du cabinet, avec une mission claire, un périmètre défini, et un objectif mesurable.



CharlesBrillet
Coaching & formation



CHARLES BRILLET FORMATION est un organisme de formation certifié

Certification QUALIOPI N°2201598.1 - RNQ pour les activités de formation L6313.1

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93061002306 auprès du Préfet de Région de Provence Alpes Cotes d'Azur ». Cette déclaration ne vaut pas agrément de l'Etat

WWW.CHARLESBRILLET.COM

NOS SERVICES 2026

BOOSTCALL VOTRE CENTRE D'APPELS BTOB EN PROSPECTION ET EN FIDÉLISATION

BOOSTCALL, votre accélérateur de business en assurance

Notre plateforme dédiée au secteur de l'assurance est spécialisée dans la prise de rendez-vous BtoB en fidélisation comme en prospection.

Boostcall met au service de ses clients une équipe à taille humaine formée aux techniques commerciales spécifiques à l'assurance.

Nos équipes francophones travaillent en full remote et sont formées à votre marque et aux techniques de prises de rendez-vous par téléphone.

Nos interventions couvrent la qualification de bases, la prise de rendez-vous sur cible entreprises, des opérations ponctuelles, de la prospection produit ou profil, du sales automation et du lead nurturing, mais aussi des dispositifs relation client. À la demande :(accueil, débordement, welcome call, gestion de crise, rendez-vous visio de fidélisation.

Notre process est volontairement clair et pilotable. Nous commençons par un cadrage précis des objectifs et de la cible, puis nous travaillons la base de données et les critères de qualification. Ensuite, nous formons l'équipe dédiée à vos messages, à votre posture, et à votre réalité terrain. La campagne démarre avec un pilotage régulier, un accès direct aux retours du terrain, et une confirmation systématique des rendez-vous. Enfin, nous optimisons en continu, avec une logique Kaizen inspirée de nos standards qualité : feedback, ajustements, montée en puissance.

Charte qualité Boostcall, 5 engagements

- Marque blanche et confidentialité : vos prospects n'ont pas le sentiment d'un centre d'appels, ils vivent une prise de contact cohérente avec votre cabinet.
- Pas de script récité : une découverte des besoins, une conversation, une posture commerciale adulte.
- Qualification avant volume : mieux vaut moins de rendez-vous, mais mieux préparés, mieux ciblés, mieux convertibles.
- Confirmation et fiabilité : chaque rendez-vous est confirmé, sécurisant le temps de vos commerciaux et votre organisation.
- Transparence et amélioration continue : reporting, retours terrain, ajustements permanents pour tenir un ROI durable.



CONSEILS & AUDIT STRATÉGIQUE



CONSEIL ET AUDIT

Quand une agence, un réseau ou une direction commerciale grandit, le vrai risque n'est pas de manquer d'idées. C'est de piloter avec de l'intuition, des habitudes, ou des priorités floues. Notre rôle est d'apporter un regard extérieur structurant, de rendre les arbitrages plus simples, et de transformer une vision en plan d'exécution.

AUDIT STRATÉGIQUE D'AGENCE

L'audit stratégique est conçu pour les agents généraux, courtiers et dirigeants de points de vente qui veulent faire un état des lieux interne et externe, éclairer leurs décisions, et identifier les leviers essentiels de développement.

La démarche est volontairement pragmatique. Elle démarre par un cadrage des enjeux, se poursuit par des échanges structurés avec le dirigeant et l'équipe, puis par une analyse des forces, des fragilités, de l'organisation, de la dynamique commerciale et de la relation client.

Les livrables sont pensés pour être utilisés. Vision, mission, modèle de création de valeur, axes stratégiques, objectifs, et feuille de route opérationnelle.

CONSEIL DES ACTEURS DE L'ASSURANCE, COMPAGNIES, MUTUELLES ET BANCAIRE

Nous accompagnons les acteurs de l'assurance sur des sujets de développement, de distribution et de transformation. Notre approche s'appuie sur une connaissance terrain des agences, du retail, du commerce digital et du premium sur une logique de mise en œuvre, pas seulement de recommandation.



CONTACT & RÉSEAUX SOCIAUX

CHARLES BRILLET
FORMATION ET COACHING

FORMATIONS ▾ COACHING ▾ AUDIT PROSPECTION RECRUTEMENT RESSOURCES ▾ À PROPOS CONTACT



Leader de l'accompagnement et du développement humain des agences d'assurances

Formation & Coaching

LinkedIn®



Charles (LASTRA) BRILLET 

Formation & Conseil | Boostcamp | Formation DDA | Audit stratégique | PARIS - FRANCE | CERTIFIÉ QUALIOPI | BOOSTCALL
Prospection téléphonique | Investissement Immobilier BALI
INDONESIE : NEMO PROPERTIES BALI - SPAIN

Paris, Île-de-France, France · [Coordonnées](#)

CHARLES BRILLET
Formation & Conseil

CHARLES BRILLET
FORMATION ET COACHING
Université Rennes II - Haute-Bretagne

WWW.CHARLESBRILLET.COM
Charles Brillet Formation & Coaching
24 bd de la tour maubourg 75007 PARIS
+33 623857027
contact@charlesbrillet.com



Charles **Brillet**
Coaching & formation



Boost**Call**
relation client externalisée