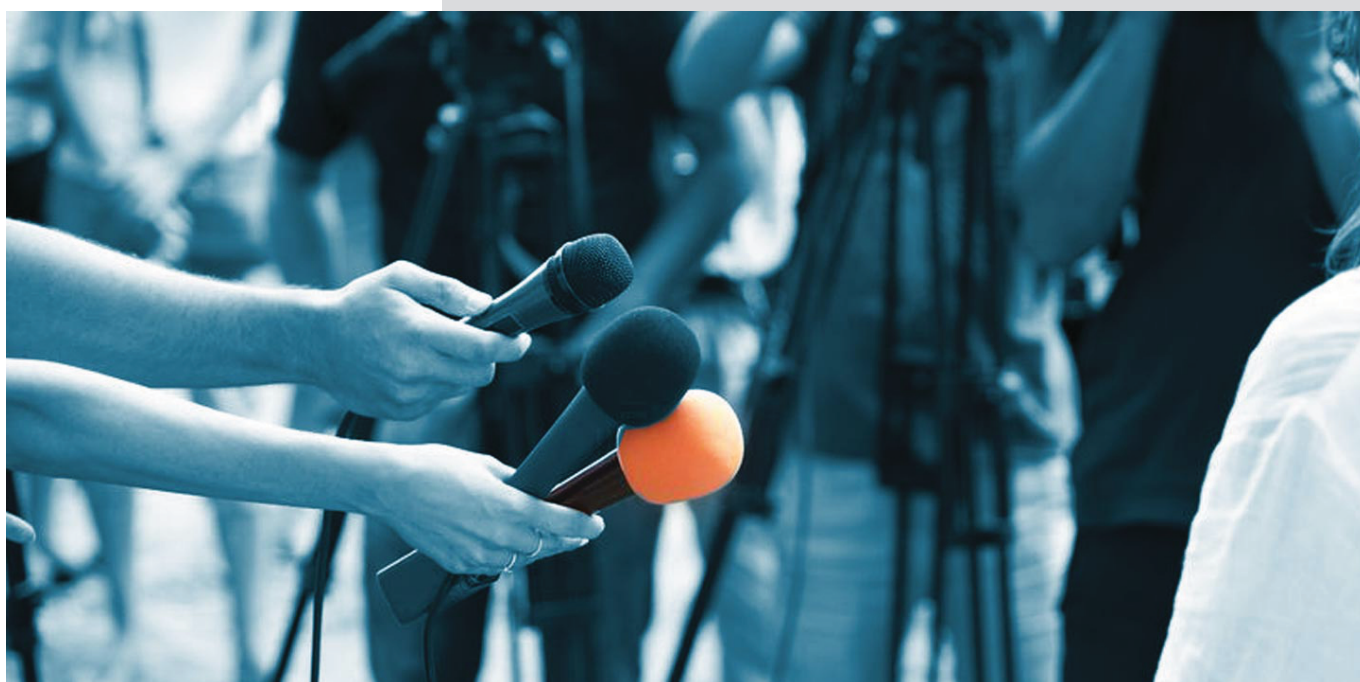


REVUE DE PRESSE 2001-2020



MAITHE QUINTANA



Maïthé Quintana

Maïthé Quintana, cheffe d'entreprise et consultante en stratégie business, est atteinte de dyslexie, de dyspraxie, de dyscalculie, de trouble du déficit de l'attention et d'hyperactivité depuis qu'elle est enfant. En échec scolaire et seulement titulaire d'un BEP Secrétariat, elle a dépassé ses handicaps pour devenir une entrepreneure millionnaire. Elle aide aujourd'hui les adultes atteints, comme elle, de troubles DYS, à surmonter leurs handicaps et à révéler leurs compétences.



Un parcours atypique semé d'embûches avant de devenir entrepreneuse à succès

Des outils puissants pour
dépasser ses handicaps
et réussir pleinement sa
vie professionnelle

En difficulté scolaire dès l'école primaire, Maïthé Quintana se voit proposer par ses parents une autre voie que l'Éducation Nationale. Au lieu de tripler sa 5^{ème}, elle intègre une formation pour devenir secrétaire. Elle trouve – enfin – un sens à apprendre un métier et est, à 16 ans, la plus jeune diplômée de France en CAP – BEP de secrétariat. Elle se détourne rapidement de sa formation quand elle comprend que le commerce est sa véritable vocation. Grâce à de nombreux porte-à-porte, elle aiguisé ses techniques de vente et entre, à 24 ans, chez Club Internet, dont elle devient, en moins de 3 ans, responsable du pôle distribution.

Elle reprend ensuite Booster Game, entreprise au bord de la faillite, qui devient, sous sa Présidence, la référence de son marché : externalisation commerciale et marketing de terrain. Orange, Microsoft, Toshiba, Fram mais aussi Canal + sont parmi ses clients qui lui assurent une croissance rapide et régulière jusqu'à 10 millions d'euros. Elle rachète l'entreprise en 2001, réalise son 1^{er} million de dividendes en 2004 et, en 2008, cède 40 % du capital à un fond de la Banque Postale. Elle crée alors son propre fond d'investissement, Dharma et Associés.

S'inspirant de son parcours scolaire douloureux et souhaitant partager les clés de sa success story, Maïthé Quintana a créé, en 2014, le [Centre National de l'Innovation Pédagogique](#), ou CNIP. Les adultes qui, comme elle, souffrent de troubles DYS, y apprennent à apprendre. Référence en matière de formation professionnelle et de coaching, le chiffre d'affaire du CNIP est en progression de plus de 36 % depuis 2017 et a accueilli 3 600 élèves.

- L'objectif ? Maîtriser ses capacités et développer ses compétences douces pour dévoiler son plein potentiel
- Le cœur des formations ? Sortir des carcans de l'Éducation Nationale avec la méthode exclusive créée par Maïthé Quintana, basée sur les neurosciences
- Son contenu ? Fruit de 10 années de recherches en neurosciences, PNL, hypnose et psychologie, elle intègre les concepts d'Intelligences Multiples ainsi que de Pédagogie Inversée.
- Les résultats ? Les élèves retiennent jusqu'à 7 fois plus d'informations qu'avec toute autre méthode classique.

« En tant que Responsable Formation pour un Groupe d'environ 400 collaborateurs, quelque soit le domaine abordé, techniques commerciales, management ou développement personnel, j'ai pu voir l'efficacité des méthodes de Maïthé Quintana sur une soixantaine de collaborateurs. Au cours d'actions collectives ainsi qu'individuelles, elle a su se démarquer tant sur la forme pédagogique que sur le contenu de ses formations. Les résultats et les retours d'expérience ont été positifs et significatifs et ce sur la durée ; méthode, performance, productivité, savoir-être, estime de soi... tout y passe! C'est une intervenante hors du commun que je recommande à toute organisation ou personne prête à se challenger et à enclencher des changements pour le meilleur », explique Nina Niçoise, Gestionnaire RH, chargé de la formation Groupe Barbotteau (Midas, Norauto, Casino, Vulco, Thiriet, Jardiland, Sodexgaz, mondial pare-brise).

Maïthé Quintana a choisi de partager les enseignements de son parcours atypique et les éléments clés de sa réussite avec ses élèves ; autant d'outils imparables et efficaces que la seule instruction classique et académique ne transmet pas.

À propos de Maïthé Quintana

Première Coach-Formatrice Motivationnelle Francophone, Consultante en stratégie business, Conférencière, Coach de Dirigeants (Gestion stratégique, RH, gestion financière, consultation marketing, coaching), Maïthé Quintana est également Présidente du fond d'investissement privé, Dharma et Associés. Après avoir fait ses armes au sein de Club Internet, elle reprend Booster Group en 2001, devenue Booster Game et en fait la référence sur le marché de l'externalisation commerciale et le marketing de terrain. En 2014, elle crée le Centre National de l'Innovation Pédagogique dont l'enseignement est fondé sur la méthode N-ASS®, basée sur les neurosciences. En 2015, Maïthé Quintana ouvre le Centre International de l'ikigai et co-fonde la méthode Letbis, Libération Emotionnelle des Troubles et Blocages Inconscients par les Sens. Elle est également hypno thérapeute et experte dans la PLN & l'Enneagramme.

Plus d'informations : CNIP-France.com

TÉLÉ

Magazine FORBES, interview



<https://cutt.ly/3r1VPTg>

l'Hebdo des PME, le 4 Octobre 2019



<https://cutt.ly/cr1VnDL>



Magazine Entreprendre, Couverture du magazine, «Les clés de la réussite», Septembre 2019

PRESSE ÉCRITE



France-Antilles Eco, Le 23 Septembre 2018,

« Faire de nos jeunes nos futurs entrepreneurs »



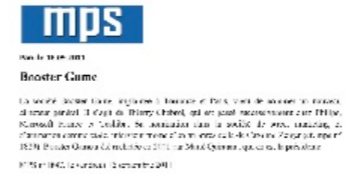
Magazine Entreprendre, Mars 2013, « Le travail érigé en Art »



ToulEco, article du 14 Septembre 2011



MPS article le 16 Septembre 20



Le journal des entreprises, article Avril 2011



Marketing opérationnel, Avril 2011



ToulouseFemmes, le 1er Février 2006, «L'autodidacte déterminée»



La Dépêche Economie, le 25 janvier 2006, Mahité Quintana,
« Vocation repreneuse »

Mahité Quintana. Vocation repreneuse
Les fondateurs de la repreneuse
Un modèle d'entreprise unique, basé sur la vente par téléphone. Depuis
son lancement en 2002, le chiffre d'affaires a dépassé les 100 millions de
euros. Le succès de ce modèle est lié à la capacité de la repreneuse à
offrir un service personnalisé à ses clients. Elle a su identifier les
besoins de ses clients et leur proposer des solutions adaptées. Elle a
aussi su créer une culture d'entreprise basée sur la confiance et la
transparence. Elle a enfin su attirer des talents et leur offrir des
opportunités de carrière.



La dépêche Economie, le 24 Janvier 2006,
«Vocation repreneuse »



La Gazette du Midi, le 1^{er} Janvier 2006,

WEB – WebTV



<https://cutt.ly/Ur9xkpm>

Interview le 18 Février 2020
« Comment identifier un enfant dys dès la maternelle ? »

Interview, Santé Magazine - Mardi 18 février 2020

Les profils DYS. « Comment les repérer, les aider mais aussi leurs
parents et éducateurs ».

LE BIEN-ÊTRE POUR TOUS, « Nouvelle révolution dans l'apprentissage : la méthode N-ASS® »

LeBienEtrePourTous le 19 janvier 2020 dans Développement personnel



<https://cutt.ly/sr1MvOn>

« La première impression doit être la bonne ! »



ITR News.com
le 16 janvier 2012



France Antilles.fr,
le 28 janvier 2018



Action Co-Enquête Stratégies,
le 2 Mars 2015



<https://cutt.ly/Gr1MI0n>

Entreprendre, le 13 Janvier 2020, « Nouvelle révolution dans l'apprentissage : la méthode N-ASS place les neurosciences au cœur de la formation »

Entreprendre, le 11 Septembre 2019 « Il faut arriver à sublimer les compétences des collaborateurs »

<https://cutt.ly/Ur1MiXN>

Neomag.fr le 14 Septembre 2011, « Stimulation



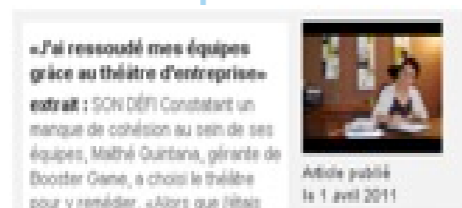
<https://cutt.ly/2r2EGZ9>

Toulouse, Maïthé Quintana, le turbo des affaires,
le 15 Février 2011

Le 1^{er} mai 2006 « Externalisation commerciale.
Trouver le bon dosage »

<https://cutt.ly/6r2R7dZ>

Article le 1^{er} Avril 2011, «J'ai ressoudé mes équipes
grâce au théâtre d'entreprise»



ITR News.com, le 1^{er} Mars 2001

InfoDSI, article le 1^{er} Mars 201



