

CATHERINE LAOT: FORMATRICE EN COMMERCE ET MANAGEMENT

PROFIL PROFESSIONNEL

- ✚ Depuis 2008 : Enseignante à SUP'IFAC CCI de Brest : BTS Négociation Relation Client (NRC)
Formatrice vacataire (Domaine: formations commerciales) au Centre International d'Etude de Langue CCI de Brest.
- ✚ 2004 à 2008 : Déménagement et installation en Finistère - V.A.E
- ✚ 2005 : D.U.T Techniques de commercialisation.
- ✚ 2002 à 2004 AMERSHAM HEALTH : Responsable régionale, division médecine nucléaire, région sud, Vente de radio-pharmaceutiques auprès d'une clientèle hospitalière et libérale.
- ✚ 1999 à 2002 : ADAC LABORATOIRES, Responsable technico-commerciale France, division Médecine nucléaire, vente d'équipements médicaux
- ✚ 1992 à 1999 MALLINCKRODT MEDICAL, Responsable commerciale région sud, Division médecine nucléaire.
- ✚ 1983 à 1992 : Technicienne en médecine nucléaire CHU DE NANCY puis HOPITAL DE MONACO

PROFIL ACADEMIQUE

- ✚ 2005 : D.U.T Techniques de commercialisation : I.U.T de Quimper
- ✚ 1994 : STAGE J. PERANI « Les fondements de la communication et de la dialectique ».
- ✚ 1992 : FORMATION CEGOS «Maîtriser les chiffres et les outils d'analyse pour développer son secteur, élaborer un plan d'action commercial».
- ✚ 1990 : I.N.S.T.N. (Institut National des Sciences et Techniques Nucléaires).

MISSIONS

- ✚ Conception et animation des formations en commerce, techniques de vente et d'achats en PGC, techniques de fidélisation, la négociation, marketing clients, etc...
- ✚ Recueil et analyse des besoins individuels et collectifs en formation
- ✚ Formalisation des objectifs pédagogiques, conception des supports pédagogiques adaptés
- ✚ Evaluation des compétences professionnelles avant et après les formations
- ✚ Utilisation des outils interactifs : mises en situation, jeux de rôle, dialogues...