

Nicolas Morage-David

NICOLAS MORAGE-DAVID

Consultant-formateur
10 années d'expérience

EXPERTISE DANS LE DOMAINE DE LA FORMATION

CURSUS

Master 2 en ingénierie de la formation, CUEEP Lille 1

Agréé en tant que formateur auprès du GRETA Lille métropole :
Gestion de projet commercial/relation client

Certifié Perf Co consulting, outil d'évaluation des compétences comportementales commerciales en situation professionnelle

Certifié PerformanSe, outil d'évaluation des compétences comportementales en situation professionnelle

Formation à la conduite de bilans de compétences et entretiens professionnels, INETOP CNAM Paris.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE, EXPERTISE ET SPECIFICITES

Formation en efficacité professionnelle & communication (6 ans)

Formation en relation client et accompagnement des dirigeants de PME (7 ans)

Organisation de formations inter/intra-entreprises

Spécialisation dans l'accompagnement du développement des compétences des TPE/PME (Région Nord Pas de Calais)

COMPETENCES MANAGERIALES

Pilotage de projet

Gestion des RH

Développement commercial

Création/reprise d'entreprise

Relation client & communication

Secteur privé et public : Organisation de formations intra-et inter entreprises : Responsable de la marque de formation VENDEZ-VOUS.

• **Inter** – Relation client : Vendez-vous en face à face : 124 journées animées depuis 2008. 130 Stagiaires formés.

Vendez-vous par téléphone: 36 journées animées depuis 2008. 144 Stagiaires formés.

Entreprises: Société générale - Groupama - Nacarat - Boulangerie Delbasse - Sensation d'ailleurs - GRDF - SA Dianor - CCI Grand Hainaut – Chronopost ...

Intra: Définition des besoins - Conception des modules et supports pédagogiques - animation.

Thèmes : « **Optimisation de la relation client au téléphone** ». Client : SAS STAMI. –

Résultats : Satisfaction 100% - Taux de transformation moyen des appels sortants et entrants de 10%.

« **Accueil physique, téléphonique et prise de RDV** ». Client : Lille Métropole Habitat. –

Résultats : Satisfaction 100%

Efficacité professionnelle :

Secteur public : Organisation de formations intra-et inter entreprises :

• **CNFPT NPDC - Conseil Général du Nord - Conseil général du Pas-de-Calais - Conseil Régional NPDC.** – Techniques de lecture rapide et efficace. Comment aller à l'essentiel dans la lecture ? Comment retenir les informations et préparer un retour écrit ou oral ? Comment augmenter la rapidité de lecture.

Public : agents de la fonction publique territoriale.

Résultats : Augmentation moyenne de 50% de vitesse de lecture des participants. 100 % de satisfaction aux questionnaires de fin de stage.

Quantité : 21 sessions de 3 jours animées depuis 2009. 252 stagiaires formés.

Formation de formateurs :

• **Consultant et formateurs indépendants** – Management de projet : Inciter à la réflexion globale et à la prise de hauteur, renforcer les capacités d'analyse et de synthèse, développer la culture de la formalisation et de la validation écrite.

Public : Depuis 2010 : 25 Consultants formateurs accompagnés.

Quantité : Depuis 2010 : 30 journées animées.