

FORMATEUR / CONSULTANT

Gérant Liure Développement

FORMATEUR / CONSULTANT

David PEYRAL
43 ans
Gérant

FORMATEUR / CONSULTANT

18 ans d'expérience pédagogique
20 ans d'expérience professionnelle

Public formé :

Dirigeants de TPE
Artisans et commerçants
Salariés
Demandeurs d'emploi
Jeunes de moins de 26 ans

DOMAINES DE FORMATION

Appui des dirigeants de TPE

- Gestion et pilotage d'entreprise
- Développer la rentabilité de son centre de profit
- Créer et mettre à jour son site internet
- Utiliser son site pour renforcer son efficacité commerciale

Ressources Humaines, Organisation, Stratégie & Management

- Gestion de projets liés aux problématiques de Management des compétences
- Diagnostics de compétences et de positionnement
- Diagnostic stratégique et organisationnel
- Encadrement et Management d'équipes
- Création d'outils de pilotage

Formation

- Management
- Démarche marketing et commerciale
- Animation de réunion et animations pédagogiques
- Conduite du changement
- Bureautique
- Techniques de Recherche d'Emploi

SYNTHÈSE PROFIL PÉDAGOGIQUE

**Liure
Développement**

Formation

70%

Formation :

- Gestion et pilotage d'entreprise TPE artisans et commerçants
- Communication
- Efficacité commerciale
- Diagnostics de compétences et de positionnement individualisé
- Conduite du changement
- Animation de réunion et animation pédagogique
- Technique de recherche d'emploi
- Formation Universitaire

Conseil ou
prestation client

30%

Accompagnement d'entreprise dans la mise en œuvre de projet :

- De stratégie et d'organisation
- De développement de compétences
- Orientés GPEC

FORMATION

Formation continue

- 2016** « Mettre en place une communication performante » Durée : 4 jours
- 2015** « Mettre en place une communication de conduite de projet » Durée : 3 Jours
- 2014** « Mettre en place une stratégie de communication efficace » Durée 4 jours
- 2010-2013** « Formation à l'analyse de diagnostics psychométriques » Durée : 6 jours
Certification Profiles International
- 2007-2009** Formation Gestion et finances dans le cadre de la formation Profession Chef d'Entreprise

Diplômes

- 2001** DESS Développement Commercial, Carrière de la Bancassurance
Faculté des sciences économiques, Clermont-Ferrand (63)
- 2000** DESS Développement Commercial des Nouvelles Technologies de l'information et de la communication
Faculté des sciences économiques, Clermont-Ferrand (63)
- 1999** Maitrise de Marketing et de Développement Commercial
Faculté des sciences économiques, Clermont-Ferrand (63)

Langues Anglais professionnel

Bureautique Maitrise de l'environnement Windows et de la suite office.
Logiciels Maitrise de LSCMS
Maitrise de DFACTO

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

LIURE DEVELOPPEMENT / LAU CARRE – GERANT LD- ASSOCIE L2 / CONSULTANT / FORMATEUR

Depuis janvier 2015 – Pleaux (15)

Clients : Dirigeants de TPE artisans et commerçants sur le 15, 19, 63 et 87

Missions :

- Pilotage :
 - Mise en place de la stratégie et de l'organisation
 - Ingénierie pédagogique et financière
 - Conception des offres commerciales
 - Mise en place de partenariats
 - Structuration de la fonction commerciale
 - Recrutement et intégration
 - Management des salariés et des partenaires
 - Industrialisation du concept
 - Pilotage financier
 - Gestion des opérations courantes
- Conseil :
 - Ingénierie Formation / Financement
 - Développement et Gestion de compétences
- Formation :

- Animation et gestion de groupe
- Responsable projet création et mise en ligne des sites
- Gestion et pilotage d'entreprise
- Démarche marketing et commerciale
- Conduite de projet du changement

AIGO CONCEPT / HUMAN BOOSTER – CO-GERANT AIGO- ASSOCIE HB / CONSULTANT / FORMATEUR

Depuis février 2010 – Clermont Ferrand (63)

Client : Groupe Vitalia, Montpellier Rugby, Pole Emploi, Artisans, Limagrain, Michelin, ...

Missions :

- Pilotage :
 - Mise en place de la stratégie et de l'organisation
 - Développement commercial
 - Gestion des opérations courantes
- Conseil :
 - Ingénierie Formation / Financement
 - Développement et Gestion de compétences
- Formation :
 - Management / Diagnostics de compétences et de positionnement
 - Gestion d'entreprise
 - Démarche marketing et commerciale
 - Conduite de projet du changement

HUMAN BOOSTER – CONSULTANT FORMATEUR

Juillet 2010 à Décembre 2010 – Clermont Ferrand (63)

Missions : Réalisations de missions sur la conduite de projet et la conduite du changement pour des entreprises et des institutions.

- Management / Diagnostic de compétences et de positionnement
- Technique de recherche d'emploi
- Bureautique
- Technique de vente
- Conduite de projet du changement
- Définition des contenus pédagogiques

CCI DU CANTAL – RESPONSABLE DEVELOPPEMENT

Septembre 2008 à Février 2010

Missions :

- Mise en place et développement d'un catalogue régional
- Recrutement et gérance des intervenants externes
- Gérance et développement d'un portefeuille client grands comptes

CCI DU CANTAL – RESPONSABLE FORMATION ENTREPRISE

Juillet 2005 à Septembre 2008

Missions :

- Développement de l'offre de formation continue
- Création de partenariat
- Mise en place d'une stratégie commerciale
- Recrutement et suivi des intervenants
- Membre du comité de pilotage du système qualité ISO9001 et auditeur interne

LIDL – RESPONSABLE DE RESEAUX



Avril 2004 à Juillet 2005

Missions :

- Gérance d'un réseau de quatre magasins
- Management et animation des équipes en place
- Recrutement de nouveaux collaborateurs
- Utilisation de synergies entre les magasins et mutualisation des ressources
- Mise en place et suivi des inventaires mensuels
- Mise en place de plan Anti Démarque

CCI DU CANTAL – RESPONSABLE PEDAGOGIQUE DES FORMATIONS IFV ET CREATEURS D'ENTREPRISES ET FORMATEUR

Février 2002 à Avril 2004

Missions :

- Formation domaines bureautique et techniques de vente
- Auditeur interne et pilote des processus Achat et Conception du système qualité ISO9001
- Membre du comité de pilotage de la qualité

ETUDE D'UN PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE DANS LE DOMAINE DU BTP

Octobre 2001 à Janvier 2002

BANQUE POPULAIRE MASSIF CENTRAL – CHARGE DE L'APPROPRIATION DES NTIC

Avril 2001 à Septembre 2001

Missions :

- Création d'outils permettant de faire un état des lieux et mise en place d'actions correctives
- Formation et animation d'un réseau de quatre-vingt agences

SOCIETE CLUB 50 – RESPONSABLE COMMERCIAL

Mars à Aout 2000

Missions :

- Détermination de la politique commerciale
- Pratique de la négociation dans le domaine du B to B

CENTRE TECHNIQUE DE L'HABITAT

Juillet à Aout 1999 – Aurillac (15)

Missions :

- Commercial terrain
- Mise en place d'outils de suivi qualité des rendez-vous pour l'équipe de téléprospection

