



Denis Barral

Consultant, formateur, coach
52 ans ans

Compétences clés

- Consultant / Formateur
- Certifiée coach
- Assertivité, Soft Skills
- Vente, Achat
- Management, Pilotage commercial
- Prise de parole, Communication
- Formation de formateurs

❖ En Entreprise

Expert de la vente, de la négociation, de la relation client et du management en « **B to B** » et « **B to C** » PME-PMI et Grands Comptes (Banque et Assurance, Industrie, Automobile, Hôtellerie – Restauration, Tourisme, Cliniques, Industrie pharmaceutique, SSII...), depuis **15 ans**,

❖ Formations

Formateur certifiée coach
Formé au modèle Process Communication et de la PNL

❖ Formation et Interventions

Cibles: Conseillers PART, PRO, Managers, Equipes de ventes
Pilotage activité Commerciale, Vente, Négociation de haut Niveau (vente et achat),
Expérience et relation Client, Conduite du changement
Posture et affirmation de soi, Soft Skills, Gestion des conflits, Communication, Prise de parole, Formation de formateurs
Animation commerciale, Accompagnement de Manager coach, Management, Coaching professionnel individuel et d'équipes

❖ Références :

Banque Populaire (AURA, RI), BRED, Caisse d'Epargne (EI)
La banque postale, Gan, AXA, Renault, Disneyland,
Notaires de France, Elsan, Bouygues, Expectra, Intergros,
SFR, Groupe Accor, Straumann, Drugstore Publicis,
Hôtels Concorde...