

## Pascal DEGAIL

28 rue des Fauvettes  
33200 Bordeaux  
06.64.75.31.21  
[pdegail@yahoo.fr](mailto:pdegail@yahoo.fr)

1 enfant  
54 ans  
Permis B



## FORMATEUR / CONSULTANT

Management - Développement personnel - Vente -  
Formation - Tutorat

### Gérant / formateur d'un ORGANISME FORMATION MCV FORMATIONS

- Management, Développement Personnel, Relations Clients, RH/Formation,
  - Formations, Accompagnements individuels et terrain, Tutorat,
  - Réalisation de kits, guides et supports formation et formations de formateurs.
- Site Web (en construction) : [www.mcvformations.fr](http://www.mcvformations.fr)*

2011 à  
CE JOUR

2009 à  
fin 2010

#### CAISSE EPARGNE : DIRECTEUR ANIMATION VENTES (15 personnes)

- o Relais Animation et Actions Commerciales du Réseau Commercial Aquitaine (900 pers.)
- o Pilotage activités monitorat sur 3 départements et management de 15 moniteurs des ventes

2002 à  
fin 2008

#### CAISSE EPARGNE : RESPONSABLE DEPARTEMENT FORMATION (4 personnes)

- o Pilotage du Plan de Formation (Note OG, Plan, liens OPCA, budgets, interventions en CE ..)
- o GPEC : gestion carrières, emplois, recrutements, réorientations, bilans professionnels ...
- o Ingénierie formation : création de guides, kits et supports d'animation
- o Animation formations internes : Conduite projets, Vente, Management, Communication, etc.
- o Directeur projet formation : école des ventes, passage à l'Euro, passage à l'an 2000 ...
- o Responsable formations management : pilotage d'une "École Management"
- o Interventions externes auprès de l'IUT Tech. de Co et DESS Responsable Formation

1992 à  
fin 2001

#### CAISSE EPARGNE : RESPONSABLE PROJETS FORMATIONS (cadre)

- o Pilotage de projets formation :
  - étude, conception, mise en œuvre et suivi des projets formation du Plan de Formation
  - Formation et pilotage des moniteurs des ventes (10 personnes)
  - Animation formations : vente, conduite de projets, bureautique, communication, etc.

Avril 1987 à  
fin 1991

#### CAISSE EPARGNE : CONSEILLER COMMERCIAL

- o Gestionnaire Clientèle : vente offre bancaire particuliers (placements, crédits, services ...)
- o Formateur occasionnel "Parcours Accueil Nouveaux Entrants"

Juin 1985 à  
mars 1987

#### MUTUELLE MEDICALE DU LIBOURNAIS : CONSEILLER COMMERCIAL

- o Conseiller Clientèle : vente offre santé, prévoyance, retraite

### Titres

**Certification Confirmé ICPF PSI Compétences Management et Vente**

**Diplôme RNCP "FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES"**

**Certifié au Répertoire National Professionnel des Consultants Formateurs Indépendants**

**BA1** : Certification Cadre Manager

**DEUG DROIT**

**BACCALAUREAT B** (Sciences Économiques)

### Compétences informatiques

- Maîtrise du pack office : Word, Excel, Power Point
- Navigation Internet, réseaux sociaux, visio skype
- Logiciel création site web, blog : WordPress
- Logiciels RH : Hypervision, People Soft
- Plateforme e-learning : Chamilo, Ingénium
- Plateforme collaborative : Solerni
- Digital learning : MOOC, Web Conférences, Télétraining, Méthode "Klaxoon", Classes virtuelles, Serious games, Simulateur vente skillgym

## **COMPETENCES FORMATION Pascal DEGAIL**

<b>Management</b>	<b>Développement Personnel</b>	<b>Relations clients</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bases du management</li> <li>- Management différencié</li> <li>- Management transversal</li> <li>- Management situationnel</li> <li>- Management par objectifs</li> <li>- Mobilisation, motivation                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leadership</li> </ul> </li> <li>- Conduite du changement                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conduite de projets</li> </ul> </li> <li>- Animations de réunions                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion du temps</li> </ul> </li> <li>- Organisation, délégation</li> <li>- Management des R H                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Manager tuteur</li> <li>- Manager formateur</li> </ul> </li> <li>- Stratégie des acteurs</li> <li>- Séminaires team building</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise de parole en public                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Affirmation de soi</li> <li>- Gestion du stress</li> <li>- Communication "bienveillante"</li> <li>- Communication "motivationnelle"</li> </ul> </li> <li>- Bien être au travail</li> <li>- Gestion des conflits                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Confiance en soi</li> </ul> </li> <li>- Gestion des émotions</li> <li>- Communication en période de changements                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Communication orale</li> </ul> </li> <li>- Fondamentaux de la communication                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Séminaires (re)mobilisation</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Méthodes d'accueil</li> <li>- Méthodes de vente                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Boîte à outils du vendeur</li> </ul> </li> <li>- Vente « proactive »                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phoning sortant</li> <li>- Phoning entrant</li> </ul> </li> <li>- Scripts phoning                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Négociation</li> </ul> </li> <li>- Gestion des agressivités</li> <li>- Commercial débutant                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente différenciée</li> <li>- Vente "durable"</li> <li>- Ateliers vente</li> </ul> </li> <li>- Accompagnements terrain et "télécoaching"</li> <li>- Séminaires vente</li> </ul>

## **OFFRE SPECIFIQUE**

<b>OFFRE SUR MESURE</b>	<b>Ingénierie pédagogique</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Offre formation personnalisée</li> <li>- Formations ou parcours sur mesure selon besoins                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Blended learning"</li> </ul> </li> <li>- Accompagnements terrain et "télécoaching"</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b><u>Dispositifs RH</u></b></p> <p style="text-align: center;">Entretiens professionnels, de carrières, d'appréciation, de recrutements, bilans professionnels, GPEC, VAE, CPF, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation formateurs / tuteurs</li> <li>- Conception, gestion et suivi du plan de formation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Animations "ludo-pédagogiques"</li> <li>- Réalisation de guides d'animation et supports pédagogiques sur mesure                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise en main des supports et formation de formateurs</li> </ul> </li> <li>- Création d'ateliers pédagogiques                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Parcours accompagnements individualisés</li> </ul> </li> </ul>

### **Mes références d'intervention**

EOVI MCD mutuelle - Hérakles (SAFRAN) - JouéClub - 1001 pneus.com - Désertours - Caisse Epargne Picardie, Rhône Alpes, Ile de France, Côte d'Azur - CPAM Bayonne - CCI Paris - CUB Bordeaux - Université Bordeaux IV - CNFPT Toulouse - DRAC Bordeaux - ARS Bordeaux - Université La Rochelle - Préfecture de Bordeaux, Périgueux, Toulouse - EUROVINS - Géodis Bordeaux - Imprimerie Sud-Ouest Etiquettes ...

**Référence** : Théâtre sur Mesure - JYDM Conseil - Tech. de Co. Bordeaux - Bizness Conseil - ADISCOS - IFP Bordeaux

- Réponses aux appels d'offres sur les marchés publics