

Pascal DEGAIL

28 rue des Fauvettes
33200 Bordeaux
06.64.75.31.21
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*

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

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

OFFRE SPECIFIQUE

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

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