

# CLAUDE CHATARD

## FORMATEUR COMMERCIAL, MANAGEMENT ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

"Il n'est pas de bonne pédagogie qui ne commence par éveiller le désir d'apprendre." - François de Closets

Pédagogue, pragmatique et enthousiaste, je mets mon expertise au service des organismes de formation dans les domaines :

### DOMAINES D'INTERVENTION























#### COMMERCE BTOB ET BTOC

#### MANAGEMENT

#### EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- Gestion du temps et des priorités, Mind Mapping, Délégation et Planification

### RÉFÉRENCES

AUTO 19 SPORT 	ARAMIS FORMATION 	ARTBATI
AUTOMOBILES DELAHAYE 	AUVITY SA 	CGI 
DUGAT AUTOMOBILES 	EUREKA LOGISTIQUE 	GROUPE CEA 
GROUPE DELORME 	GROUPE GAUDUEL 	GROUPE GUILLET 
GROUPE MAURIN 	GROUPE PERICAUD 	GROUPE SIPA 
GROUPE VULCAIN 	INTERNATIONNAL MOTORS 	LA TIENDA 
MOUTIER AUTOMOBILES 	SIGNATURE 	SOL-2E 
TRANSPORT EXCEPTIONNEL DU SUD 	UGAP 	

### COMPÉTENCES

#### INGÉNIERIE ET ANIMATION DE LA

##### FORMATION :

- Établir avec le client les modalités de réalisation d'une prestation,
- Concevoir des programmes et des plans de formation,
- Concevoir des produits pédagogiques, étalonnages, tests,
- Techniques, méthodes et progressions pédagogiques,
- Techniques d'évaluation.

#### MANAGEMENT :

- Conduite de projet et du changement,
- Coordination et animation d'équipe,
- Identification et gestion des activités à fort ROE,
- Organisation et suivi de l'activité de l'équipe de vente,
- Conduite de réunion et d'entretien,
- Cohésion d'équipe,
- Piloter et animer les méthodes de progrès continu.

#### COMMERCIALE :

- Techniques vente,
- Techniques d'animation de réseau et de prescription,
- Techniques de prospection,
- Typologie des clients/consommateurs,
- Management des forces de vente,
- Techniques de diagnostic des unités commerciales.

### CONTACT

Indépendant / Freelance  
Intervention France entière



06 28 71 16 14

[claudio.chatard@gmail.com](mailto:claudio.chatard@gmail.com)

Toulouse (31)

### FORMATIONS

#### LICENCIÉ FORMATEUR- FACILITATEUR-COACH

L.M.I. Leadership  
Management International,  
Paris  
01/2011 – 06/2012

- Management
- Efficacité Professionnelle

#### CERTIFICATION DE FORMATEUR

F.F.P. Fédération Formation  
Professionnelle, Lyon  
09/2010 - 04/2011

- Formation d'adultes
- Ingénierie pédagogique
- Construction des dispositifs d'évaluation

#### CARTE HEURISTIQUE - MIND MAPPING

École Française De  
L'Heuristique (EFH), Paris  
04/2007

#### C.Q.P. CONSEILLER

COMMERCIAL AUTOMOBILE  
ANFA, Toulouse  
12/1990 04/1991

#### BTS ELECTRONIQUE

Lycée Paul Constans,  
Montluçon 09/1988 – 06/1990

### RETROUVEZ-MOI

#### VIADÉO

[http://www.viadeo.com/fr/profile/  
claudio.chatard](http://www.viadeo.com/fr/profile/claudio.chatard)

#### LINKEDIN

[https://www.linkedin.com/in/  
claudiochatard](https://www.linkedin.com/in/claudiochatard)

#### GOOGLE +

[https://plus.google.com/  
+ClaudeCHATARD](https://plus.google.com/+ClaudeCHATARD)

#### TWITTER

<https://twitter.com/claudiochatard>

#### BLOG

<http://claudiochatard.com>

