

Emmanuel Diaïs



Domaines de compétences :

Management, communication, vente et négociation
Ingénierie pédagogique et formation de formateurs

54 ans

De formation supérieure : DESS de psychologie du travail à Rennes, il a occupé diverses fonctions hiérarchiques, dans des PME à partir de 1982, il a travaillé dans le conseil et la formation, en tant que consultant avec CAPFOR et OCF.

Depuis 1988, il est consultant - formateur dans de nombreuses entreprises (Télécom, Bâtiments, Textile, Industrie, Distribution...) dans le domaine de la négociation commerciale et du management

Il a animé de nombreux séminaires, participé à des missions de coaching et mené des actions de développement commercial auprès de grands groupes industriels et PME.

Il a conduit dans de nombreuses entreprises des actions de management, de communication, de développement personnel. Il a mis en place des projets d'entreprise et des plans de formation. Il s'est spécialisé dans l'animation des forces de ventes et a écrit un livre qui se nomme « **Le langage de la Vente** » (Ed. EMS)

SON EXPERIENCE DANS LE DOMAINE DE LA FORMATION

- Formation de formateurs au Cnam de Laval pendant 8 ans (niveau bac +3)
- Animations de cycles de formation de tuteurs et de formateurs auprès des CCI de Vendée et de Cholet en inter entreprise et en intra entreprise.
- Actions de formation pour diverses entreprises de la région des Pays de Loire (Informatique, Plasturgie, Télécommunication,...) à la communication, à la négociation, à la prise de parole en public.
- Formations à la négociation achat de futurs directeurs des achats dans le cadre de l'Esap 2000, cycle préparant un diplôme de niveau 3.
- Formation d'acheteurs industriels auprès de la CDAF (Compagnie des Acheteurs de France) : techniques de négociation et utilisation du téléphone.
- Accompagnement de professionnels dans leur contexte professionnel.
- Intervention auprès du FCNA (FootBall Club Nantes Atlantique) afin de former les cadres au management, le personnel à la relation clientèle et les joueurs à la communication avec les médias.
- Audit, accompagnement et formation de directeurs commerciaux et chefs des ventes notamment dans le textile, la métrologie, le para-médical, la distribution et les services aux entreprises.
- Contact avec environ 2.000 entreprises en 17 ans d'expérience dans le grand Ouest et en France métropolitaine.