



CONSULTANTE - COACH - FORMATRICE

AGILITE - ENGAGEMENT - CURIOSITE
ECOUTE - EMPATHIE

Nicole PAUGAM

06 87 58 54 21

paugamnicole@gmail.com

29480 LE RELECO KERHUON

COMPÉTENCES

Coaching/Formation

Gestion des carrières : Bilan de compétences, Accompagnement VAE, entretien professionnel
Détection des compétences
Développement des talents
Conduite du changement
Création d'un parcours client et accompagnement
Création/Animation de formations
Elaboration d'ateliers pédagogiques

Management

Fédérer et animer les équipes
Accompagnement et montée en compétences des collaborateurs
Mise en place et suivi de la stratégie commerciale
Respect de la politique de l'entreprise

FORMATIONS

2021 : Haute Ecole de Coaching – Paris
Certifiée en COACHING professionnel et personnel

RNCP Niveau 6.

2021 : Formation ARBRE DE VIE Dina Scherrer

2021 : Certification Accompagnement des transitions professionnelles - 5A CONSEILS – Paris

2019 : Certification en COACHING (AFEST/CAMPUS)

2016 : Certification en MANAGEMENT (GEM Grenoble Ecole de Management)

1993 : Certification en COMMERCIAL (SupdeCo Montpellier)

1986 : BTS Tourisme (Lycée Jeanne d'Arc Rennes)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Janvier 2022 : création d'entreprise VALAFENN CONSEILS
Bilan de compétences, Coaching, Formation

2017 – 2021 - TUI France - Coach et Formatrice

Accompagnement des collaborateurs à l'amélioration de la qualité de Service par la mise en place d'un parcours client dans les TUI STORES secteur Grand Ouest et Paris/IDF 28 agences (environ 100 collaborateurs)

Formation en techniques de vente

Coaching des collaborateurs : observation, écoute active, débriefing. Questionnement, plan d'actions

Élaboration d'un programme de formation en lien avec la stratégie Globale de l'entreprise et adapté au réseau d'agences intégrées

Animation de formations, d'ateliers

Suivi et analyse des visites mystères auprès des collaborateurs

Analyse de la satisfaction clients via le CRM

2009 – 2016 – TUI STORE BREST - Manager

Conception d'un plan de développement annuel. Suivi de la Performance du point de vente, gestion opérationnelle et Administrative du point de vente

Accompagnement des vendeurs vers l'atteinte des objectifs et la Montée en compétences.

Gestion et fidélisation du portefeuille clients

Organisation d'évènements (Soirée clients, Portes Ouvertes...)

2006 – 2009 – Agence interim ADIA – Brest – Recruteur

Recrutement (CDI, CDD, Interim) et démarchage commercial secteur Logistique/Industrie/Transport/Tertiaire

1998 – 2006 – ECOLE SUPERIEURE DE TOURISME – BREST

Formatrice et Tutrice des étudiants (environ 100/an).

Création d'un fichier de partenaires du Tourisme

De 1986 à 1998 :

V2L VOYAGES- MARSEILLE

AIR ET SOLEIL VOYAGES - NANTES

BRITTANY FERRIES - ROSCOFF

CENTRES D'INTÉRÊTS

Les Cyclades

La Littérature

La Décoration

La Randonnée nature et urbaine