

Raphaël DIAZ

33 rue Croulebarbe
75013 Paris – 07/01/1987
+33 7 83 22 52 42
diazraphael@hotmail.fr
coachingcommunication.fr

Formateur professionnel et Coach certifié HEC

Spécialisé en développement commercial et en management

Gestion du stress et des émotions

Ingénieur de formation



Sept 2014 – Auj. **Formateur professionnel, coach certifié HEC et conférencier**

Formateur professionnel en développement commercial, relation client et management

2018	3	Nathalie Cariou	Vente : 3 Webinaires : Vendre via les réseaux sociaux, gestion des objections
2018	10 j	Addeco	Estime de soi : Confiance, valoriser son profil, parler de soi
2017-2018	75 j	Elior	Management, relation client , communication, conception, conseil
2016-2017	70 j	EDF	Relation client : Communication, fidélisation, prospection et vente
2017	14 j	Futurskill	Gestion du stress et préparation aux entretiens d'embauche
2016	2 j	Price Inter	Téléprospection : Appel, prise de rendez-vous client
2016	2 j	Adie	Communication : Questionnement, écoute active
2016	4 j	CapformanceRH	Webmarketing : E-commerce, réseaux sociaux

Coach individuel certifié HEC et hypnothérapeute (+ de 150 particuliers accompagnés)

2018		Gestion de son temps et de ses priorités : Création d'un outil « Plan de Vie »
2016-2018		Préparation aux entretiens d'embauche, recherches d'emploi : emploi travail.fr
2015-2018		Relation client : Vente, prospection, fidélisation et dynamisme commerciale
		Marketing internet : réseaux sociaux, forums et sites internet : séminaires et articles
2014-2018		Gestion des émotions, croyances limitantes et habitudes de vie, déconditionnement Développer ses compétences relationnelles : Dépasser ses peurs et passer à l'action

Conférencier en efficacité professionnelle développement commercial de 10 à 50 personnes

2016-2018 : * Faire grandir son réseau * Se présenter * Vaincre ses peurs * Timidité * Détermination * Sortir de sa zone de confort * Dépassement de soi * Réussir dans le plaisir * Démystifier la vente

Jui 2015 – Déc 2015 **Business Manager international ferroviaire - AKKA Technologies**

Stratégie et prospection commerciale, réponse aux appels d'offre, recrutement des ingénieurs.

Jui 2013 - Aoû 2014 **Ingénieur gestion et suivi de projet : Métro Ligne 1 à Panama City - ALSTOM**

Management transverse et gestion de projet : Communication France-Panama, suivi, reporting sur l'avancée du projet

Sep 2010 – Mar 2013 **Ingénieur en tests et méthodes - THALES & Responsable d'offres - SIEMENS**

Gestion des offres technico-commerciale : Coordination, suivi du cahier des charges clients

Formations et certificats

2018	Formation de formateurs « Le rôle de Facilitateur » : Accompagnement ludique, interactivité, intelligence collective, jeux de rôle et pédagogie active et participative.
2016	Executive coach certifié HEC : Posture, code déontologie et éthique, posture et méthodes
2016	Praticien 2 en hypnothérapie à l'IFHE : Croyances, outils thérapeutiques
2015	Formation « Business Développement et Commercial » de CapPerformanceRH
2010-2012	Master 2 - Ingénieur international avec double cursus français-espagnol à l'ESTIA

Compétences

Outils formateur	Gestion du stress et des émotions, gestion des conflits (Communication Non Violente), psychologie positive, hypnose, méditation, théâtre d'improvisation, PNL, relaxation
Gestion de projet	Détermination d'objectifs SMART, délais et risques, planning, ressources, stratégie : cycle en V.
Ingénierie	Programmation informatique. Électronique et mécanique
Langues	Français (maternel), Anglais (TOEIC 860), Espagnol (DELE), Portugais (notions)

Autres activités

Associations	CARE, GreenPeace, bénévole au Celavar : Projet sur la « Transition énergétique et écologique »
Voyages	22 pays visités – <u>Activités professionnelles dans 3 pays</u> : France, Panama, Royaume-Uni
Activités	Salsa, théâtre d'improvisation (3 ans et 20 spectacles), yoga et méditation (5 ans)
Lectures	Communication, Sciences humaines, développement personnel, psychologie