**Revellat Evelyne**

188 Grande Rue Charles de Gaulle - 94130 Nogent sur Marne - France

[evelyne.revellat@kheprisante.fr](mailto:evelyne.revellat@kheprisante.fr) Téléphone: 01 84 25 22 87- Portable: 06 6 47 71 64

**FICHE FORMATEUR**

*Domaine d’expertise*

1992 - 1996: Groupe ETAM (Mode - CA 970 M€, 17000 pers., **3 291** points de vente - monde) Responsable des Ressources Humaines et de la mobilité interne des cadres, coach interne, spécialisée en GPEC. Formation des managers au recrutement et à la construction d’équipes efficientes

**Les compétences acquises :** Accompagner les équipes à s’adapter en permanence en modifiant leur organisation pour faire face à tout moment aux nouveaux impératifs économiques en présence.

**1997 - 1999:** Accompagnement de cadres en repositionnement professionnel, recrutement, missions de GPEC.

**Les compétences acquises :** aider les cadres à se redéfinir dans leur nouveau projet professionnel.

2000 - 2002 : Création du cabinet KHEPRI Développement (Statut Indépendant)

Missions de recrutement, projet de communication interne, coaching carrière

**2002 - 2011:** Accompagnement de réorganisation et du changement en contexte d’exigences financières (cessions-acquisitions ou de levées de fonds), Diagnostic organisationnel et solutions en relations humaines. Accompagnement du changement en PME, Coaching de managers et de dirigeants, coaching de repositionnement professionnel des collaborateurs.

**Les compétences acquises :** savoir vendre mes prestations aux entreprises en tenant compte de leurs impératifs financiers. Appréhender la dimension financière de l’entreprise.

Depuis 2012 : Sophrologue, thérapeute et coach personnel et professionnel

Accompagnement d'adultes en vie privée et vie professionnelle.

**Mai 2015 à ce jour:** Création du Centre de santé Khépri Santé

**Les compétences acquises :**

* définir un concept et le tenir pour le modéliser,
* animer une équipe de 90 intervenants indépendants,
* faire travailler ensemble ces 90 professionnels dans le respect du concept défini en   
  les aidant à prendre des décisions productives pour eux-mêmes et pour le centre.

**Domaine de compétences :**

* Competence : accompagnement du changement
* Competence : commerciale et création de processus de vente en entreprise
* Competence : construction et conduite d’équipes
* Competence : capacité à faire prendre des décisions aux équipes par un management participatif. Développer une structure apprenante basée sur l’intelligence collective.

Ce que je fais de mieux aujourd’hui, c’est manager la relation à l’autre, notamment en milieu professionnel, que ce soit la relation avec les collaborateurs, clients, patients, malades, managers ou dirigeants. Quel que soit le contexte aussi bien en entreprise, en milieu hospitalier que dans la relation d’aide pour les intervenants du centre que je dirige.

Dans les relations que j’ai avec les personnes, en coaching ou hors coaching, tout le monde s’entend pour me faire des retours positifs sur ma capacité à transmettre spontanément :

* Enthousiasme,
* Energie,
* Engagement,

Et qu’ils me suivent pour mon leadership sans se sentir écraser, tout en étant en position basse.

Je sais :

* maîtriser la relation à l’autre sans manipuler,
* faire en sorte que l’autre se sente compris,
* rendre la relation assertive,
* susciter l’adhésion sans chercher à convaincre.

En fait, c’est le résultat d’une part de mon expérience et d’autre part de tout ce que j’ai appris dans le cadre de ma formation « Manager Coach ».