



**Ken Kitcher, exécutive coach et formateur** est britannique d'origine et bilingue anglais / français. Il est fondateur du cabinet « KS Associates » spécialisé dans **l'accompagnement, l'audit et la stratégie commerciale**, la formation linguistique pour l'encadrement et **le management interculturel**. Entre 1990 et 1994 il était Directeur Général de Richard Lewis Communications France S.A. et membre du conseil d'administration du même groupe à l'international.

**Avec plus de 15 ans d'expérience** dans les domaines du management et de la gestion des équipes multiculturelles, le marketing et la vente des services, la gestion de centres de profit et le lancement des opérations de Joint Ventures en Europe, son parcours professionnel comprend **une grande expérience de la négociation interculturelle**.

**Travaillant dans la formation continue en France depuis plus de 20 ans** en qualité d'exécutive coach dans un contexte interculturel et **coach commercial depuis 8 ans**, il est expert en ingénierie de la formation, avec une approche très anglo-saxonne.

« **Experiential Learning** » son approche très pragmatique du coaching individuel et collectif est basée sur cinq critères clés :

- les valeurs de l'entreprise
- la charte de bonne conduite dans les affaires (Best Practice)
- L'intelligence émotionnelle de Daniel Goleman
- L'apprentissage auto dirigé de Boyatzi
- Les axes de changement de Michael Hall.

Le tout mélangé avec un cocktail de professionnalisme, de « fair play », de créativité et de fun au quotidien.

**Son expérience en tant que coach** s'est construite en plusieurs étapes :

- du 1970 au 1985 - coach sportif de haut niveau en Angleterre et en France
- du 1982 au 1994 - coach dirigeant dans les centres de profit en Europe
- du 1989 au 1994 - coach commercial et Directeur commercial avec des responsabilités à niveau européen
- du 1995 au 2005 - animateur et coach des équipes multiculturelles au sein du groupe Thalès

Ayant toujours travaillé dans l'éducation et la formation continue, Ken est un spécialiste du « sur mesure » et un grand amateur des astuces / conseil, des "checklists" des "quick hits" et des plans d'action avec les objectives "SMART".

Sa grande force est de formaliser les messages stratégiques de façon simple et efficace.