

Analyse et aide à la conduite du changement
Gestion des enjeux stratégiques Leadership en situation de crise
Relations Presse & Médias
Affaires publiques
Stratégie digitale

Guide de gestion de crise
Média training & Formation
Optimisation des cellules de crise
Exercice et test de gestion de crise
Enseignement supérieur & Conférences
Assistance en com. & gestion de crise h24



Pascal BERNARD
Maître de Conférences

Docteur en Sciences de l'Information et de la Communication

Consultant Sénior

Département communication des organisations

Docteur et Maître de Conférences en Sciences de l'Information et de la Communication. Consultant en communication des organisations et en négociation commerciale, Pascal BERNARD accompagne vos équipes afin d'optimiser leurs dispositifs communicationnels et leurs pratiques quotidiennes sur le terrain.

Depuis 14 ans, il enseigne la communication persuasive et la négociation à l'université.

Il est directeur de la Licence Professionnelle "Chargé.e de Projet Digital" à Aix-Marseille Université. Il est également membre titulaire de l'IMSIC (Institut Méditerranéen des Sciences de l'Information et de la Communication). Auparavant, il a évolué près d'une décennie dans les métiers de la communication et du marketing pour différentes organisations internationales.

Ses différentes expériences professionnelles lui ont permis d'acquérir une solide connaissance des métiers de la communication et de la relation client.

Sa double spécialisation en communication persuasive et communication engageante offre de nouvelles perspectives dans la manière d'appréhender les dispositifs communicationnels et leurs récepteurs aussi bien envers les publics internes qu'externes.

Titulaire d'un DESS de Sciences Politiques (Université Paris 1 Panthéon - Sorbonne) et d'un Doctorat en Sciences de l'Information et de la Communication (Aix-Marseille Université), Pascal BERNARD peut intervenir dans la définition d'une stratégie de communication, l'élaboration d'un plan de communication ou encore la mise en place de campagnes purement commerciales (formation des équipes, définition de la campagne, création des outils, mise en place de la campagne, analyse des résultats, etc.).

Pascal Bernard a décidé de mettre à profit ses connaissances et sa riche expertise dans le domaine de la communication et notamment dans son approche de la persuasion et pour ce faire, a rejoint en juin 2020 le cabinet Nitidis.