

# F2C

Formations en communication et commercialisation

Patrick Andrieu  
Formateur commercial

*Partenaire des stratégies d'entreprises*

TEL : 06 29 74 42 74 mail : patrickandrieu29@gmail.com

RCS RODEZ N°Siret 798 361 630 00014

## FORMATEUR COMMERCIAL



Formation de groupe ou individuelle

Techniques de vente et de négociation

Marketing/ Distribution

Organisation/suivi terrain

Recrutement

*Transmettre mon savoir faire et mes compétences commerciales  
dans le cadre de formation professionnelle, formation en entreprise,  
formation d'insertion, de préparation d'examens  
(Formations de groupe ou/et personnalisées)*

**Modules :** Intervention en entreprise, Formation réseaux entreprise, Formation Continue, Formation techniques de vente groupe assurance AXA, Ecole de vente Automobile, Demandeur d'emploi, techniques de vente assistant manager tourisme hôtellerie et restauration, Animation séminaire d'entreprise, aide aux préparations d'entretien (emploi, stage et orientation professionnelle)

### **Domaines interventions : (professionnel / entreprise)**

Développement réseau franchise, artisanat, immobilier, construction immobilière ameublement, automobile, menuiserie industrielle, tourisme hôtellerie et restauration, pharmaceutique, assurances, coiffure, compagnons du devoir, photographie, boulangerie-pâtisserie industrielle, association coopérative agricole ...

**Autres Formations** (éducation nationale, diplôme universitaire, diplôme d'état)

MASTER, techniques de commercialisation, Certification professionnelle. LICENCE Professionnelle, L.E.A., DUT, Réseau Négoventis, BTS, BM, BMS, BTMS, CQP, BAC, CAP.

### ***Méthodes et techniques pédagogiques***

Formations  
Certifiées





## Compétences commerciales :

---

- **Vente aux professionnels, particuliers et associations.**

*(21 ans d'expériences / Commercial, responsable et directeur des ventes)*

### **Formations, animations et évaluations**

- **Formateur en techniques de commercialisation** *(12 ans d'expériences/Formateur)*

**Modules :** *Techniques de vente et négociation, stratégie marketing*

**Cibles :** *entreprises, centres consulaires, organismes de formation, universités...*

- **Formateur négociation avancée.** (coaching et suivi terrain)
- **Certification et évaluation vendeur** (SEAT FRANCE)
- **Formations commerciales.** (salariés, artisans, demandeurs d'emploi, étudiants)
- **Formation accueil/vente et produit sur salon :**
- **Formateur technico commercial/Mondial Automobile 2008, 2010 et 2012**

*(PSA/CITROEN FRANCE)*

### **Animateur des ventes :**

- **Analyse et développement des marchés France et export** (Grande Bretagne, Espagne, Allemagne, Benelux) 9M€.
- **Elaboration de stratégies commerciales et mise en place d'objectifs.**
- **Organisation des tournées, visites clients et analyses des comportements d'achats.**
- **Management, suivi des rapports d'activités, des résultats** des commerciaux exclusifs et multicartes. Secteur : France, Angleterre, Espagne, Allemagne, et Benelux.

### **Préparation et animation des réunions et séminaires commerciaux.**

- **Synthèse du marché, et bilan de l'activité commerciale** de la société.
- **Présentation des objectifs.**
- **Dynamisation et motivation des équipes.**
- **Organisation de journées détente** : culturelles, loisirs, sportives, gastronomiques.

### **Négociation contrats centrales d'achats et grands comptes.**

- **Identification et organisation des réseaux de distribution.**
- **Mise en place de conditions particulières**
- **Etude et proposition** de produits exclusifs.
- **Mise en place des implantations produits et suivi des objectifs.**

### **Organisation et mise en place d'opérations commerciales.**

- **Actions promotionnelles.**
- **Ciblage points de vente.** (stratégie sélective)

### **Vente sur salons, nationaux et internationaux**

- **salons d'ameublement FRANCE, ANGLETERRE, ESPAGNE.**
- **Exposition, promotion, et présentation** des nouveautés et produits leaders.

### **Développement Marketing.**

- **Actions publicitaires :** plaquettes, catalogues, partenariats et sponsorings.
- **Organisations événementielles :** promotion marque et notoriété produit.

### **Etude et développement produit/marché et actions Marketing.**

*(Benchmarking, one to one....)*

- **Enquêtes « marché ».**
- **Veilles concurrentielles** et mise en place d'une stratégie Marketing.



## Expériences professionnelles :



Depuis **Aout 2013** : **Formateur** (création entreprise)

E.U.R.L **F2C Formations en communication et commercialisation**

**F2C**  
Formation en communication et commercialisation

**2004-2013** : **Formateur / Techniques de Commercialisation.**  
(Statut vacataire et/ou portage salarial)

**2001-2003** : **Directeur des ventes France et Export**, S.A.S Pierre CAYRON.  
Fabrication et vente de meubles de styles. NUCES AVEYRON

**2001** : **Responsable commercial France** : S.A.S. Pierre CAYRON.

**1996-2001** : **Attaché commercial** : MEDIA LEADER/MAGNITUDE REGION.  
Agence publicitaire, vente d'espaces publicitaires sur support radio. (FUN RADIO – MFM).  
Secteur Aveyron: Rodez, Millau, Villefranche de Rouergue, et Decazeville.

**1994-1996** : **Vendeur automobiles** : Concession RENAULT Figeac.  
Vente de véhicules neufs et occasions, crédits et contrats d'entretien.

## Formations :

**2016** Formation « la sophrologie au service de la pédagogie ».

**2013** Formation de formateur aux techniques comportementales en acte de vente.

**2012** Formation produit et techniques comportementale de vente.

(Offre globale produits et services, techniques de vente et négociation sur événementiel)

**2010** Formation animation/vente sur salon commercial national/international.

**2007/2008/2010** Formation et référencement G.N.F.A.  
(Groupe national de la formation automobile)



Méthodes et techniques pédagogiques du commerce Automobile  
Evaluation, certification vente constructeur automobile

**2004 FORMATION DE FORMATEUR**  
Méthodes et techniques Pédagogiques  
(Session septembre 2004)



Animation, Communication, Interaction, Psychologie, Motivation, Evaluation.

**2004** **Diplôme I.P.C.** (Technicien supérieur en gestion commerciale)  
**INSTITUT DES PROMOTIONS COMMERCIALES**  
Marketing, Informatique, Comptabilité, et Gestion d'entreprise.  
Centre de formation : ( C.C.I. Rodez)



**2002** Formation **Management.** (FORCE + Montpellier)  
**1995** Suivi ECOLE DE VENTE. (RENAULT AUTOMOBILE, Toulouse)

**1994** **Diplôme I.F.V.**  
**INSTITUT DES FORCES DE VENTES**  
Techniques de ventes, Organisation, Marketing.  
Centre de formation (C.C.I. Rodez)



**1991** Ecole RATIER-FIGEAC. (BAC Production Aéronautique)  
**1988** **BEP** Mécanique productique. **CAP** Ajusteur-Monteur.  
**1986** **CAP** Ajusteur-Monteur.

**Expériences  
Techniques**

## Divers :

Cyclisme, moto, musique, cinéma, randonnée montagne, voyage, photographie.