



Techniques de vente et de négociation
Marketing
Coaching commercial
Recrutement



Patrick ANDRIEU
Formateur commercial

TEL : 06 29 74 42 74

mail : patrickandrieu29@gmail.com

FORMATEUR COMMERCIAL



Techniques de vente et de négociation Marketing, suivi terrain et 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**

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 animateur 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)

1986 / 1988 **BEP** Mécanique productique. **CAP** Ajusteur-Monteur.

**Expériences
Techniques**

Divers :

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