

Frédéric POUJOLAT

// Mail : frederic.poujoulat@gmail.com // Mob : 06 88 62 71 52

// Adresse : 20, Rambla de l'Occitanie 66100 Perpignan // Permis B

FORMATIONS

MBA Ecole Supérieure de Commerce de Pau | 2003 – 2006

Spécialisation en marketing stratégique et développement commercial

Parcours consultant et année césure en entreprise

Ecole de Gestion et de Commerce de Rodez (EGC – CCI) | 2000 – 2003

Niveau Bachelor ; Plusieurs stages en PME aveyronnaise sur des problématiques diverses.

Année d'immersion au Canada | 2001– 2002

Vancouver CANADA anglophone

EXPERIENCES

SUD FORMATION PERPIGNAN | Février 2017

Consultant Marketing formation CréaBoost

- Accompagnement des demandeurs d'emplois dans leur projet de création d'entreprise. (15 personnes /session)
- Etude d'adéquation profil / entrepreneur
- Réalisation de l'étude de marché
- Etude de concurrence / Etude de la demande
- Réalisation d'une enquête
- Diagnostic positionnement ; Adaptation de leur marketing mix
- Coaching écrit pour la rédaction du business plan
- Coaching présenter son projet devant un partenaire (banque, organisme divers...)

SUD FORMATION PERPIGNAN | 2017

Formateur "Responsable de développement commercial" (Négoventis Niveau III)

- 30 personnes /session
- Gérer et assurer le développement commercial
- Conduire un projet
- Assurer la veille du marché
- Créer des tableaux de bord & réaliser une enquête
- Analyser le marché et exploiter les données commerciales
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross canal + RSE

SUD FORMATION PERPIGNAN | 2017

Formateur "Attaché commercial" (Négoventis Niveau IV)

- 15 personnes / sessions
- Organiser son activité commerciale
- Analyser le marché de son secteur commercial
- Préparer un plan d'actions commerciales
- Qualifier et mettre à jour le portefeuille client

SUD FORMATION PERPIGNAN | 2017

Formateur "Vendeur Conseiller Commercial" (Négoventis Niveau V)

- Utiliser une GRC
- Qualifier un fichier client
- Appliquer la réglementation à la protection des données
- Réussir ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation commerciale

COMPETENCES

ANIMER

- Pédagogie interactive basée sur échanges
- Mise en pratique des acquis via des study case
- Installer un environnement sécurisant et bienveillant
- Gestion des phénomènes de groupe et des individualités

EVALUER

- Suivi et contrôle continu de l'assimilation des compétences via quizz, jeu, étude de cas, simulations

ACCOMPAGNER

- Accompagner les individus et les équipes
- Donner les outils pour agir

CONCEVOIR ELABORER

- Concevoir le scénario de formation
- Elaboration des supports
- Analyser le référentiel et les attentes des apprenants