

Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Pointdevente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

FORMACO

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur

2011

CONSEIL

&

FORMATION

Développement Commercial

Métiers du Commerce

Management

Animation - Conférences



FORMACO

Formation & Conseil en Développement Commercial
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86
philippe.robert@sfr.fr

SOMMAIRE



Formations Commerciales..... p.3



Formations pour les Commerçants..... P.4



Formations Associations de Commerçants..... p.5



Formations en Management..... P.6



Enseignements..... p.7



Animation - Conférences..... p. 8



Conseil..... p. 9



Présentation..... p.10



Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Point de vente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur

FORMATIONS COMMERCIALES

- **Optimiser votre efficacité commerciale** (Techniques de Vente / Négociation) : Utiliser les techniques de vente et améliorer sa capacité à communiquer, à découvrir les besoins du client afin de lui proposer l'offre qui lui convient. Argumenter efficacement et traiter les objections. Mieux conclure ses ventes.
- **Durée de la formation** : 3 jours (dont une 1 journée d'exercices de simulation)
- **Savoir défendre ses prix** : La force de l'élément prix dans la stratégie marketing de l'entreprise, être capable de résister à la pression des clients sur le prix, traiter les objections prix (C'est trop cher !), quel pouvoir possède le vendeur dans la négociation, conclure ses ventes de façon plus profitable.
- **Durée de la formation** : 2 jours (dont une ½ journée d'exercices de simulation)
- **Mieux Communiquer pour mieux Vendre** : Les principes de base de la communication interpersonnelle appliquée à la vente : utiliser un langage positif, les questions ouvertes et fermées, la reformulation, répondre aux objections, savoir se synchroniser, les techniques d'influence positive etc.
- **Durée de la formation** : 2 jours
- **Accueil et prospection téléphonique** : Maîtriser les techniques de communication au téléphone afin de donner l'image d'une entreprise tournée vers la satisfaction de ses clients, à la fois sur les appels entrants et les appels sortants, ainsi que sur la prospection téléphonique.
- **Durée de la formation** : 1 ou 2 jours si prospection téléphonique



FORMATIONS SUR MESURES A LA DEMANDE

FORMACO
Formation & Conseil en Développement Commercial
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86
philippe.robert@sfr.fr

Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Point de vente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur

FORMATIONS POUR LES COMMERÇANTS

- **Optimisation du point de vente** : Destiné aux commerçants et employés du commerce, ce stage a pour but de renforcer la commercialité et l'attractivité d'un point de vente grâce aux techniques de ventes, de marketing, de merchandising et à la communication, afin d'être plus performant face à la concurrence.
- **Durée de la formation** : 2 jours en salle + 1 visite sur le point de vente de chaque participant (analyse points forts/points faibles/préconisations)
- **Techniques de Vente en magasin** : Utiliser les techniques de vente et améliorer sa capacité à communiquer, à découvrir les besoins du client afin de lui proposer l'offre qui lui convient. Argumenter efficacement et traiter les objections. Mieux conclure ses ventes.
- **Durée de la formation** : 3 jours (dont une 1 journée d'exercices de simulation)
- **Mieux Communiquer pour mieux Vendre** : Les principes de base de la communication interpersonnelle appliquée à la vente : utiliser un langage positif, les questions ouvertes et fermées, la reformulation, répondre aux objections, savoir se synchroniser, les techniques d'influence positive etc.
- **Durée de la formation** : 2 jours
- **Gestion commerciale** : Apporter aux commerçants et artisans les outils indispensables dans la gestion au quotidien de leur entreprise : lecture et compréhension des documents comptables, suivi des marges, tableaux de bord, gestion de gamme de produits, budget d'achat, etc.
- **Durée de la formation** : 2 jours
- **Communication Commerciale** : Connaître les différents moyens de communication commerciale, médias et hors-médias, être capable de réaliser ses propres outils de communication et de les exploiter, via le fichier clients, grâce à l'informatique et internet.
- **Durée de la formation** : 2 jours



FORMATIONS SUR MESURES A LA DEMANDE

FORMACO

Spécialiste de la formation et du conseil pour les métiers du commerce et les commerçants

Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86

philippe.robert@sfr.fr

Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Point de vente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur

FORMATIONS POUR LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

- **Gérer les projets d'Animations Commerciales** : Programmer et mettre en place des animations dans le but de créer du trafic. La méthodologie de la gestion de projet appliquée aux projets d'animations commerciales.
- **Durée de la formation** : 1 jour
- **Dynamiser une Association de Commerçants** : Donner aux commerçants les outils nécessaires à la bonne marche de l'association tant sur le plan de son fonctionnement que dans la mise en place de moyens propres à réaliser des projets d'animations commerciales.
- **Durée de la formation** : 2 jours



Nuit des soldes Agen juillet 2009

FORMATIONS SUR MESURES A LA DEMANDE

FORMACO

Spécialiste de la formation et du conseil pour les métiers du commerce et les commerçants
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86

philippe.robert@sfr.fr

Philippe ROBERT

Consultant – Formateur

MANAGEMENT

- **Le Management Commercial et ses outils** : Les principes du Management et les outils du Manager Commercial : savoir motiver son équipe, fixer les objectifs, organiser et gérer une réunion, mieux gérer son temps, créer des tableaux de bord et suivre l'activité, évaluer ses vendeurs, gérer les conflits...
- **Durée de la formation** : 5 jours
- **Management d'équipe/Management Opérationnel** : Apporter aux acteurs du management intermédiaire les techniques et les outils permettant d'améliorer au quotidien leur capacité à mieux communiquer et à manager une équipe.
- **Durée de la formation** : 3 jours + 1 jour de restitution-bilan / actions correctives
- **Structurer sa Stratégie Commerciale** : Connaître les composantes de la stratégie commerciale / Marketing, savoir établir un diagnostic d'entreprise afin d'identifier ses avantages concurrentiels et les moyens de mettre en place un Plan d'Actions Commerciales. Savoir piloter l'entreprise dans le changement de stratégie commerciale
- **Durée de la formation** : 3 jours
- **Réussir vos Réunions** : comment gagner du temps et de l'efficacité lors de vos réunions. Des méthodes de travail originales, des solutions dynamiques.
- **Durée de la formation** : 1 jour



Réussir vos réunions

FORMATIONS SUR MESURES A LA DEMANDE

FORMACO
Formation & Conseil en Développement Commercial
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86
philippe.robert@sfr.fr

Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Point de vente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur

ENSEIGNEMENTS

▪ **Marketing stratégique et opérationnel**

Les fondements du marketing
Marketing Stratégique
Marketing Opérationnel
Mix Marketing

- **Expérience** : Ecole de Gestion et de Commerce (EGC) ; Institut des Forces de Vente (IFV)
BTS MUC ; BTS NRC

▪ **Relation Client / Techniques de Vente / Négociation**

Mieux communiquer pour mieux vendre
Les techniques de vente et de négociation
Les techniques d'influence positive
La négociation entreprise-particuliers et entreprise-entreprise

- **Expérience** : BTS NRC ; Institut des Forces de Vente

▪ **Management de l'équipe Commerciale**

Théories du Management
Le Management Commercial et ses outils
La Communication Managériale individuelle et collective

- **Expérience** : BTS NRC ; BTS MUC ; Institut des Forces de Vente

▪ **Gestion de Clientèle**

Les fichiers clients
Les méthodes de fidélisation
Promotion des ventes
La gestion de secteur
La communication professionnelle

- **Expérience** : BTS NRC ; BTS MUC ; Institut des Forces de Vente



Institut des Forces de Ventes 2009

FORMATIONS SUR MESURES A LA DEMANDE

FORMACO
Formation & Conseil en Développement Commercial
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86
philippe.robort@sfr.fr

Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Point de vente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur

ANIMATION - CONFERENCES

▪ **Animation** :

- Réunions de commerciaux, de vendeurs
- Assemblées générales d'associations de commerçants
- Animation de réunions thématiques

▪ **Conférences** :

- Améliorer son efficacité commerciale en Centre Ville
- Le marketing sensoriel appliqué au commerce
- Optimiser son point de vente
- Mieux communiquer pour mieux vendre



Soirée Dirigeants Commerciaux de France (DCF) 2009

TOUTES ANIMATIONS ET CONFERENCES SUR DEMANDE

FORMACO

Formation & Conseil en Evaluation des Risques Professionnels
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86
philippe.robert@sfr.fr

Commerce

Commerçant

Métiers

Centre-ville

Proximité

Vitrine

Eclairage

Vendeur

Point de vente

Magasin

Enseigne

Merchandising

Marketing

Vendre

Gérer

Animation

Promotion

Soldes

Liquidation

Braderie

Association

Performance

Dynamisme

Philippe ROBERT Consultant – Formateur

CONSEIL

▪ **Création d'Entreprises**

- Conseil à la création d'entreprises : volet commercial/marketing
- Développement commercial et stratégie commerciale
- Accompagnement

▪ **Développement commercial :**

- Mise en place d'une stratégie commerciale
- Mise en place d'équipes de commerciaux
- Conseil au recrutement de commerciaux

▪ **Stratégie commerciale :**

- Analyse de la stratégie et propositions de changement
- Conseil en communication commerciale

▪ **Spécialiste de la Franchise :**

- Conseil à l'installation
- Développement de Franchise

▪ **Commerce - Point de vente :**

- Conseils d'optimisation de point de vente
- Diagnostic de point de vente et proposition de plan d'actions
- Conseil à l'installation



Avant



Après

FORMACO

Formation & Conseil en Evaluation des Risques Professionnels
Philippe ROBERT – 15, place des Laitiers 47000 AGEN – 06 12 25 99 86
philippe.robert@sfr.fr

Philippe ROBERT
Consultant – Formateur



Présentation

- Consultant - Formateur Indépendant depuis 2003
- Cadre - Dirigeant dans le négoce pendant 22 ans
- Président des Commerçants d'Agen de 2001 à 2007
- Président des Dirigeants Commerciaux de France (DCF) Lot et Garonne
- Membre élu de la CCI de Lot et Garonne

Formation

- **DESS "Administration des Entreprises" - Grade de Master**
(Université de Bordeaux – Institut d'Administration des Entreprises)
- **DPGA : Diplôme de Perfectionnement à la Gestion des Affaires**
(Université de Bordeaux – Institut d'Administration des Entreprises)
- **IUT "Techniques de commercialisation" (Bordeaux)**

Références

- CCI de Lot et Garonne, Sud Management, Institut des Forces de Vente, École de Gestion et de Commerce, Dordogne-Formation, Bassin-Formation COBAS, CCI du Gers, CCI de l'Ariège, CCI de Bayonne-Pays Basque, CCI du Lot, CCI de Dordogne, Chambre des Métiers du Lot et Garonne, Fédération des Commerçants du Gers, Fédération des Commerçants du Lot et Garonne, Fédération des Commerçants de Dordogne...
Technifeu, Rosedor, Ets Neveux-Sobico, GiFi, Sarl DasyI-Prévot, SAS Conrad, Gers Farine, Alectron, SMACL, Blason d'Or, Rosedor, Danival, Delpeyrat-Traiteur, Eram...

Philippe ROBERT
Cabinet Formaco

N° de déclaration d'activité : 72 47 00797 47

15, Place des Laitiers
47000 AGEN

philippe.robert@sfr.fr

Tel : 06 12 25 99 86