

Dynamisez vos compétences !

Catalogue 2026 - COMMERCE

ISTEA CONSEIL



Quelques mots

de nos 2 fondatrices



"ISTEA CONSEIL, un organisme de formation créé au travers des valeurs que je partage avec mon associée Stéphanie : collaboration, bienveillance et professionnalisme. J'ai la volonté de répondre aux attentes de nos clients, stagiaires et partenaires, en mettant en œuvre mon savoir-faire et mon expérience en tant que Responsable Qualité et Financement. La formation est une activité de partage qui nous fait grandir chaque jour davantage. Alors, ensemble, dynamisons nos compétences pour l'épanouissement professionnel des collaborateurs et la performance des entreprises."

Isabelle Baratier



"Passionnée de pédagogie et de mon métier de formateur, je me challenge au quotidien à trouver la meilleure formule pour nos apprenants et nos clients : formation/accompagnement, e-learning/AFEST, Présentiel/distanciel, mais aussi des pédagogies innovantes : adaptive, gamification, réalitée virtuelle... En tant que responsable pédagogique, handicap et inclusion d'ISTEA CONSEIL, j'adapte l'ensemble des méthodes et supports à la plupart des situations pour que chacun puisse accéder à la formation dont il a besoin sur son chemin."

Stéphanie Michelot

La team Istéa



Isabelle BARATIER

Co-fondatrice, Référente Financière & Administrative



Stéphanie MICHELOT

Co-fondatrice, Référente Handicap & Inclusion, Référente pédagogique



Isabelle OUVRARD

Responsable Pédagogique Ekistéa



Matéa BARBIN

Assistante de gestion



Clément BOUILLOT

Assistant Marketing & Communication



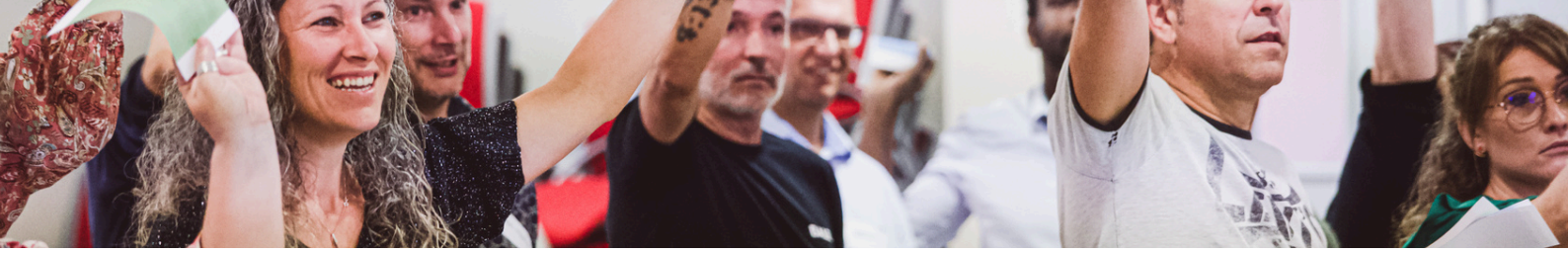
Margot AVIET

Assistant Commercial



Romy PICARD

Assistante Marketing & Communication



L'histoire d'Istéa

Création d'Istéa Conseil — **2019**

Recrutement d'un collectif de formateurs indépendants — **JUIN 2020**

Certification **Qualiopi** pour les actions de formation & les actions de formations par apprentissage — **DÉCEMBRE 2020**

Istéa Conseil compte plus de 70 formateurs dans son collectif — **2021**

Création d'Ekistéa et du CFA — **2022**

Certification **Qualiopi** pour les actions de validation des acquis de l'expérience (VAE) — **DÉCEMBRE 2024**

Création d'Istea Commerce Académie — **2025**

Notre engagement qualité

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:

ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
ACTIONS DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

Vous permet:

- **D'attester de la qualité du processus mis en œuvre par les prestataires d'actions concourant au développement des compétences ;**
- **De bénéficier d'un accompagnement à l'étude de votre financement.**

Promesses & Engagements

Vous accompagner dans la montée en compétences de vos collaborateurs.

Allier les meilleurs compétences afin de vous proposer des formations riches & innovantes grâce à notre collectif de "talents".

En quelques chiffres...

Stagiaires

96 % Taux de satisfaction

97 % Taux de recommandation

Commanditaires & financeurs

100 % Taux de satisfaction

100 % Taux de recommandation

100 % Taux de reconduction

Indicateurs de l'année 2025

COMMERCE



Les experts
Commerce



Christian DARNAULT



Pierrick PAON



Cloé GIANNINI

Titre et qualité des formateurs

Nos formateurs intervenants possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.

Sommaire

DOMAINE - COMMERCE

1 - Construire une stratégie de géomarketing efficace
2 - Optimiser et baisser la démarque
3 - Stop au gaspillage : une gestion éco-responsable.
4 - Découvrir la gestion d'entreprise
5 - Maîtriser l'art de la vente

Organisation : sur site client ou à distance
Nous contacter pour une proposition de date.

Pour faciliter l'accueil des personnes en situation de handicap, merci de nous contacter un mois avant la date souhaitée afin d'étudier la meilleure adaptation des méthodes, dans la mesure du possible.

1

Construire une stratégie de géomarketing efficace

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître ses concurrents.
- Analyser le positionnement de votre magasin.

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en pratique concrète sur le périmètre du participant
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'identifier la zone de chalandise et son impact sur l'offre commerciale.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur.
Contrats de professionnalisation

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Travailler en équipe.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...).

1. Les différentes enquêtes clients au sein de l'entreprise.
- Le parcours client, le panel test,
- Les tables rondes,
- Le client mystère,
- La carte de fidélité,
- l'enquête géomarketing.

2. La zone de chalandise
- Implantation d'un nouveau magasin.

3. Du national au tissu local.
- Les engagements des points de vente dans le tissu local,
- Votre point de vente, quels engagements ?

4. L'adaptation de l'offre commerciale.
- Analyse de la concurrence directe et indirecte,
- Quels impacts sur l'offre commerciale ?

5. Exercice terrain avec enquête clients.
- 3 axes : la zone de chalandise, l'offre commerciale, la concurrence,
- Analyse réponses enquête sous forme de mindmapping,
- Restitution et conclusion.

2

Optimiser et baisser la démarque

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre la démarque et en identifier les causes
- Mettre en place des actions pour faire diminuer la démarque
- Adapter les bonnes pratiques anti-démarque en magasin
- Adapter les bonnes pratiques anti-démarque en caisse

+ Pédagogie active et ludique
+ Formateur expert
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de mesurer les enjeux économiques de la lutte contre la démarque.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur amené à manipuler de la marchandise (caisse, rayon, entrepôt)

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Connaître le milieu professionnel de la grande distribution.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

1. Définition de la démarque

- La démarque connue,
- La démarque inconnue,
- La casse et le vol,
- Les impacts de la démarque

2. Lutter contre la démarque

- Les moyens à mettre en place,
- Préparer et réaliser un inventaire,
- Les méthodes de comptage.

3. La démarque en magasin

- Identification des produits sensibles,
- Réception : Procédures de contrôle,
- Rangement et tenue des réserves,
- Mise en rayon : la manipulation

4. La démarque caisse

- Le vol,
- Le contrôle de la validité des moyens de paiement,
- La manipulation des articles,
- Le maintien de la propreté et de l'état du matériel.

3

Stop au gaspillage : une gestion éco-responsable

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les sources de gaspillage alimentaire dans votre quotidien personnel et professionnel
- Identifier les impacts sur l'environnement du gaspillage alimentaire et de la mauvaise gestion des déchets
- S'approprier les leviers de réduction du gaspillage alimentaire et d'une meilleure gestion des déchets

+
- + Pédagogie active et ludique
- + Formateur expert
- + Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
- + Possibilité d'accompagnement
- + Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de maîtriser les enjeux du gaspillage alimentaire et la gestion des déchets dans votre établissement et dans leur vie quotidienne.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur en contrat de professionnalisation et employé

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.
Faire partie d'une équipe magasin.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

DECOUVERTE TERRAIN

- Observation des pratiques sur la surface de vente, les réserves, la réception,

UN ENJEU BIEN REEL

- Les enjeux de l'anti gaspi,
- Les chiffres du gaspillage alimentaire : le contexte à l'international, en France,
- Quiz que savez-vous du gaspillage alimentaire ?
- Les déchets quelle durée de vie ?

MOI, "ANTI GASPILLEUR"

- La parole aux aliments,
- Quel gaspilleur êtes-vous ?
- Quelles sont les bonnes pratiques ?

L'ANTI GASPI DANS L'ENTREPRISE

- L'anti gaspi dans les surfaces de vente,
- La démarque,
- L'engagement de l'entreprise,
- Les filières de valorisation des déchets,
- Passe ton BAC ou comment bien recycler en magasin,
- La méthanisation des biodéchets,
- Le concept des dates courtes,
- Les exemples de bonnes pratiques en magasins, les récompenses.

EXERCICE TERRAIN

- La chasse aux bonnes pratiques

Découvrir la gestion d'entreprise

4

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Intégrer les grandes notions de gestion
- Comprendre les principaux éléments de la communication financière faite par les médias et les entreprises
- Situer l'impact des actions de chacun sur les comptes
- Identifier ma contribution à la performance d'une entreprise

+ Pédagogie active
+ Formation opérationnelle : utilisation des cas des participants
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs de s'initier à la gestion économique d'une entreprise, d'identifier les grands enjeux d'une entreprise et de s'approprier les mécanismes des principaux indicateurs économiques.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, équipier, assistant, conseiller, animateur appelé à utiliser les outils de gestion

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Maîtriser le socle des connaissances : lire, écrire, parler français et compter.

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Rappeler les principes de gestion des finances dans la vie personnelle
- Faire la distinction entre le suivi des revenus et charges et, l'état du patrimoine

Connaître les principales rubriques du tableau de bord
- Faire la distinction entre le compte de résultat et le bilan

Comprendre l'importance d'une bonne gestion du compte de résultat et du bilan à travers une simulation de création d'entreprise
- Comprendre l'importance de la gestion de la trésorerie

Les enjeux économiques d'une entreprise
- Faire le lien avec les indicateurs opérationnels de performance

Comprendre les principaux indicateurs
- Maîtriser certains calculs fondamentaux (TVA, marge, % de croissance)

Les gestes métier des différents acteurs
- Faire le lien avec les actions opérationnelles

Maîtrisez l'art de la vente

5



Delia Masseran

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les composants d'un acte de vente et ses freins
- Identifier les differentes techniques de vente
- Appliquer les techniques de vente et challenger son équipe.
- Identifier les produits selon les besoins du client

+ Pédagogie active
+ Ressources individualisées
+ Mise en pratique
+ Boite à outils directement applicables

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et active, vous rendra plus habile dans l'art de la vente. Vous maîtriserez différentes techniques de vente et saurez motiver vos collaborateurs par des challenges captivants

Modalités
de formation

Public

Collaborateurs, managers, dirigeants

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 jour (7 heures)

Pré-requis

Envisager de travailler comme vendeur.se ou être déjà en poste

Programme

Accueil, prise de contact, mesure de niveau et recueil des attentes des participants (icebreaker, quiz...)

Définir les composants d'un acte de vente et ses freins :

- comprenez les éléments essentiels qui forment un acte de vente réussi
- identifiez les barrières qui peuvent entraver ce processus pour mieux les surmonter.

Identifier les differentes techniques de vente :

- familiarisez-vous avec les méthodes et astuces pour séduire vos clients et valoriser vos produits.

Appliquer les techniques de vente :

- mise en œuvre ces techniques pour transformer chaque interaction client en une expérience positive.

Identifier les produits selon la vie du client :

- présenter et recommander des produits en fonction des besoins et/ou des moments de la journée.



SCAN ME

contact@isteaconseil.fr

ISTÉA CONSEIL