

Dynamisez vos compétences !

Catalogue 2026 - MÉTIERS DU 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



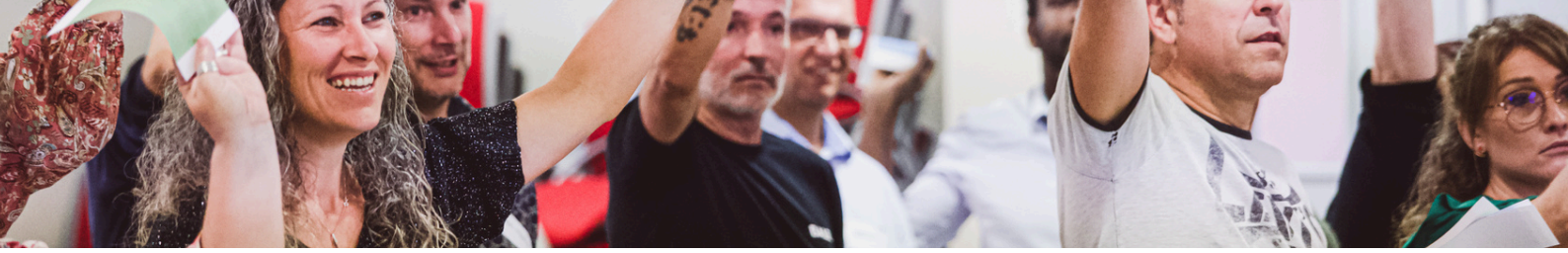
Margot AVIET

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 de formation.

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

Formation métiers du commerce

Sommaire

DOMAINE - FORMATION METIERS DU COMMERCE

- 1 - Comprendre les règles d'hygiène alimentaire
- 2 - Réussir sa mise en rayon
- 3 - Préparer une commande conforme
- 4 - Prévenir les risques liés à la manutention
- 5 - Découvrir l'entrepôt logistique
- 6 - Découvrir les coulisses de la grande distribution
- 7 - Le visagisme adapté à l'optique ou à la coiffure
- 8 - Se repérer dans la jungle des labels agroalimentaires
- 9 - Maitriser les bases de la bio

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.

Les experts

Formation métier(s) du commerce



Christophe VALLICCIONI



Xavier BLEUZE



Sandrine FERRANDEZ

Titre et qualité des formateurs

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

1 Comprendre les règles d'hygiène alimentaire

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les basiques de la microbiologie
- Respecter les règles d'hygiène
- Respecter la chaine de la sécurité alimentaire et les obligations légales

+ Pédagogie active et ludique
+ Echange d'expérience
+ Formateur expert
+ 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'acquérir les bases pour veiller au respect de l'hygiène alimentaire dans leur environnement de travail.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur dont l'activité est en rapport avec l'alimentaire

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.
Exercer un métier en rapport avec l'alimentaire

Programme

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

Introduction à la sécurité alimentaire

1. Le monde des microbes :
- Qu'est-ce qu'un microbe?
- La multiplication
- Les moyens de prévention
- Les germes

2. Les règles d'hygiène de base :
- L'hygiène du personnel
- Le nettoyage et la désinfection
- La protection des produits et la contamination croisée
- Le respect des températures
- Le respect des DLC et de la réglementation

3. La chaine de la sécurité alimentaire et les obligations légales :
- Le référentiel
- Les outils de la qualité
- Le rôle des institutions
- Les retraits

Conclusion

2

Réussir sa mise en rayon

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les plans d'implantation des produits alimentaires et non alimentaires
- Connaître les principes de rotation des produits et de gestion des ruptures
- Connaître les consignes de rangement et de nettoyage de l'entreprise

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Formateur expert
+ 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 réussir le face à face clients/marchandises en renforçant leur professionnalisme dans la mise en rayon.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, assistant (e) de caisse, équipier (e) de vente

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...)

- Organiser sa réserve,
- Préparer les réassorts,
- Organiser sa palette,
- Rassembler et utiliser le matériel nécessaire à la mise en rayon,
- Utiliser un transpalette,
- Enlever les invendables,
- Effectuer les rotations,
- Maintenir le rayon propre et rangé,
- Faciliter la lisibilité du linéaire pour le client,
- Déballer les marchandises,
- Remplir le rayon conformément aux plans d'implantation,
- Identifier les ruptures,
- Evacuer les cartons.

3 Préparer une commande conforme

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Décrire la méthode de préparation de commande
- Identifier la conformité des produits.
- Connaître les points de contrôle validant une commande

+ Pédagogie active et ludique
+ Mise en situation pour mieux prendre en main les outils
+ Formateur expert
+ 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 préparer une commande conforme aux attentes du client et aux procédures de l'entreprise.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur préparateur de commandes en logistique ou drive

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...).

Introduction

- Le lexique du langage spécifique métier.
- Identifier les références et la conformité.
- Se familiariser avec les différents outils de travail.
- Identification des étapes de préparation de commandes.
- Les différents points de contrôle.
- Situer son poste dans l'organisation de l'entrepôt.

Conclusion

4

Prévenir les risques liés à la manutention

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prendre conscience des risques liés à la manutention
- Comprendre l'importance de la préparation à l'effort pour diminuer les risques
- Appliquer les bons gestes et postures en s'adaptant à chaque situation
- Comprendre l'importance de la récupération après l'effort pour diminuer les risques
- Respecter les consignes de sécurité pour limiter les risques de manutention

+ Pédagogie active et ludique
+ Adaptation au poste de chacun
+ Mise en situation pour mieux appliquer les postures
+ 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 diminuer les risques liés à la manutention en appliquant les principes de sécurité physique et d'économie d'effort.

Modalités
de formation

Public
Tout collaborateur préparateur de commandes, hôtesse de caisse.

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.
Être sensibilisé sur les consignes de sécurité liées à la manutention

Programme

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

1. Les pathologies liées aux mauvais gestes :
- Les pathologies des articulations, des muscles, de la colonne vertébrale,
- L'anatomie du dos,
- Les causes des douleurs.

2. La préparation à l'effort :
- L'échauffement,
- La tonification musculaire,
- Exercices d'entraînement.

3. Les bons gestes de la manutention :
- L'alignement postural et la superposition des centres de gravité,
- l'utilisation du corps et l'équilibre corporel,
- La mise sous charge et l'utilisation de la charge

4. La récupération après l'effort :
- L'étirement,
- La relaxation,
- L'hygiène de vie.

5. Les autres risques liés à la manutention :
- La manutention mécanique : circulation et chutes

5 Découvrir l'entrepôt logistique

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Découvrir les étapes de la réception en magasin
- Comprendre les contraintes de la mise en rayon

+ Pédagogie active
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Sortir du cadre pour comprendre un autre univers
+ Echanges avec les équipes d'entrepôt

Formation en



Présentiel



Distanciel

Cette formation construite à partir d'une pédagogie ludique et participative permettra à vos collaborateurs d'intégrer les spécificités et les contraintes du magasin pour mieux comprendre l'impact de leurs actions au quotidien.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur, employé ou cadre, en logistique

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...)

1. Présentation du magasin et des différents services :
- Visite de la surface de vente, des réserves et des locaux sociaux,
- Présentation de l'organisation d'un magasin,
- Présentation des différents services,
- Focus sur les processus de réception/gestion des stocks.

2. Immersion en réception :
- Le déchargement des camions,
- Le dispatch des palettes,
- Le traitement des BLI : les manquants et les erreurs.

3. Immersion en rayon :
- L'éclatement des palettes,
- La mise en rayon,
- Le stockage en réserve,
- Les commandes et la gestion des stocks.

4. Questions/échanges avec les différents responsables de services

Découvrir les coulisses de la grande distribution

6

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir une bonne connaissance de la Grande Distribution
- Comprendre le fondement d'un magasin
- Connaître les politiques commerciales des différentes enseignes

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Formateur expert
+ 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 comprendre les enjeux et la politique commerciale de la grande distribution.

Modalités
de formation

Public

Tout collaborateur employé commercial

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...).

- L'histoire du commerce et de la Grande Distribution
- Le commerce de proximité
- Les différents groupes
- Les implantations en France et dans le monde
- Les différents formats
- Les différents services marchands
- Le magasin type
- L'environnement économique
- Les politiques commerciales

Le visagisme adapté à l'optique ou à la coiffure

7

Contenu pédagogique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Intégrer le visagisme à la démarche de vente
- Savoir expliquer au client toutes les possibilités qui s'offrent à lui pour renvoyer l'image qu'il souhaite.

+ Pédagogie active et ludique
+ Formation personnalisable
+ Possibilité d'accompagnement
+ Mémo téléchargeable

Formation en



Présentiel



Distanciel

Le visagisme dans l'optique comme dans la coiffure, tout le monde en parle, mais rares sont ceux qui maîtrisent la technique et surtout le discours. Beaucoup d'opticiens ou de coiffeurs hésitent à en parler par crainte de heurter leurs clients. Pourtant, une paire de lunettes ou une coupe de cheveux peuvent modifier l'image d'une personne. Et si nous présentions au client les différentes possibilités et lui laissions faire le choix de l'image qu'il veut renvoyer?

Modalités
de formation

Public

Vendeurs opticiens, coiffeurs.

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 jour (7 heures) + possibilité de 1 à 2 jours de coaching en magasin

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...)

- **Technique de visagisme**
  * les formes
  * les couleurs
  * les particularités physiques

- **Comment en parler**
  * la théorie de l'iceberg
  * le discours visagisme

- **Comment le mettre en place et le valoriser**

8

Se repérer dans la jungle des labels agroalimentaires



Johann PERRAT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Reconnaitre un label officiel
- Comprendre les critères des différents labels agroalimentaires
- Identifier les avantages et les limites de chaque label

+ Pédagogie ludique et active (jeux, quizz, débats...)
+ Formation personnalisable
+ Plan d'action concret réalisé en intelligence collective
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel | Distanciel

Agriculture biologique, Nutriscore, Label Rouge, Commerce équitable, Pêche durable... Cette formation offre une compréhension approfondie des critères spécifiques à chaque label, permettant ainsi aux participants de naviguer efficacement dans la diversité des signes de qualité agroalimentaires.

Modalités
de formation

Public

Toute personne désirant se repérer dans la diversité des labels agrolimentaires.

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 demi-journée (3 heures).

Pré-requis

Pas de pré-requis nécessaire.

Programme

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

Connaître les bases juridiques :

- Définir un label, une marque, une allégation et une mention valorisante.
- Reconnaître un label officiel.

Identifier les différents labels :

- Classer les signes de qualité selon leurs critères: environnement, social, santé, nutrition..
- Comparer les labels entre eux, selon leurs cahiers des charges.

Evaluer la plu-value des labels :

- Identifier les avantages et limites de chaque signe de qualité.
- En déduire les labels à privilégier.

Maitriser les bases de la bio

9



Johann PERRAT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les spécificités du modèle agricole biologique
- Expliquer les processus de la certification biologique
- Analyser les étiquettes alimentaires biologiques

+ Pédagogie ludique et active (jeux, quizz, débats)
+ Formation personnalisable
+ Mémo téléchargeable

Formation en

Présentiel

Distanciel

Cette formation offre une compréhension approfondie des principes, de la réglementation et des enjeux liés modèle agricole biologique. Elle donne aux participants les outils pour débattre efficacement, favorisant ainsi une transition vers des pratiques plus durables et respectueuses de l'environnement.

Modalités
de formation

Public

Toute personne désirant se repérer dans la diversité des labels agrolimentaires.

Tarif

Devis chiffrés disponibles sur demande, veuillez nous contacter

Durée

1 journée (7 heures).

Pré-requis

Pas de pré-requis nécessaire.

Programme

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

Les fondements de la bio :

- Définir l'agriculture biologique et connaître ses principes.
- Différencier l' agriculture bio et l' agriculture conventionnelle.
- Expliquer l'histoire et l'évolution du mouvement bio.

Réglementation, certification et contrôles :

- Connaitre le cahier des charges bio.
- Appliquer la démarche et les étapes de la certification bio.
- Vérifier la traçabilité et l'étiquetage des produits bio.

La bio au coeur des débats :

- Répondre aux questions les plus fréquentes, démystifier la bio.
- Présenter des arguments et débattre autour de l'agriculture biologique.



SCAN ME

contact@isteaconseil.fr

ISTÉA CONSEIL