

DOSSIER DE COMPÉTENCES

Formation, pédagogie & expertise terrain

Christophe MEUNIER

Formateur indépendant
en commerce et grande distribution



13 ans
en magasin



12 ans
en formation



Du terrain à la formation

UNE EXPÉRIENCE OPÉRATIONNELLE
AU SERVICE D'UNE PÉDAGOGIE
CONCRÈTE ET EFFICACE



Une expérience terrain
qui nourrit une pédagogie
ancrée dans la réalité
du métier.



1 an

Carrefour

Première expérience dans la grande distribution. Découverte du fonctionnement d'un magasin et des fondamentaux de la relation client.



4 ans

Vendeur en électrodomestique E.Leclerc

Conseil et vente auprès des clients. Développement du sens du service, de l'écoute et de la maîtrise technique des produits.



6 ans

Responsable Espace Culturel E.Leclerc

Management d'équipe, gestion de l'offre et animations commerciales. Mise en place des opérations nationales et développement des performances.



2 ans

Responsable Produits Frais Libre-Service (PFLS) E.Leclerc

Management d'équipes, organisation des rayons, suivi des approvisionnements et de la qualité. Développement de la performance commerciale et de la relation client sur les produits frais.



12 ans

Formateur indépendant GESTCOLEC

Conception et animation de formations dans la grande distribution et le commerce. Transmission de l'expérience métier au service du développement des compétences des équipes, en organismes de formation, CFA et entreprises.



Ma valeur ajoutée

Une double expertise, terrain et pédagogie, pour concevoir et animer des formations concrètes, adaptées aux réalités du commerce et directement applicables en entreprise.

Mes domaines d'intervention

DES COMPÉTENCES TERRAIN POUR DES FORMATIONS CONCRÈTES ET DIRECTEMENT APPLICABLES

De la gestion opérationnelle au management, j'accompagne les professionnels du commerce dans le développement de compétences concrètes et directement applicables sur le terrain.

01



Gestion des stocks

- Fiabilité des stocks et comptages
- Ruptures : causes et solutions
- Casse et démarque
- Outils et indicateurs de suivi



02



Mise en rayon et merchandising

- Respect des implantations
- Optimisation des linéaires et des facings
- Réassortiment efficace
- Qualité et attractivité du rayon



03



Approvisionnement et commandes

- Proposition et paramétrage de commandes
- Gestion des fournisseurs
- Anticipation des ventes exceptionnelles
- Flux réserve → surface de vente



04



Vente et relation client

- Accueil et conseil efficace
- Techniques de vente adaptées à tous les profils
- Traitement des objections
- Client connecté et omnicanal



05



Pilotage commercial

- Analyse des performances
- Tableaux de bord et KPI
- Optimisation des assortiments
- Plans d'action et indicateurs de résultats



06



Management et animation des équipes

- Organisation du travail
- Communication et motivation
- Montée en compétences
- Accompagnement des saisonniers



Des modalités d'intervention adaptées à vos besoins



En présentiel

Dans vos locaux ou en organisme de formation



En distanciel

Classes virtuelles interactives



En individuel

ou en groupe
Selon les publics et vos objectifs



Sur mesure

Contenus adaptés à votre secteur et à vos enjeux

Mon approche pédagogique

DES FORMATIONS PRAGMATIQUES, INTERACTIVES
ET DIRECTEMENT APPLICABLES SUR LE TERRAIN

Une approche centrée sur la réalité du terrain, pour permettre à chaque participant d'acquérir des compétences concrètes, utiles et immédiatement applicables dans son quotidien professionnel.

01 Analyse des besoins



- Échange sur vos objectifs
- Prise en compte du contexte et des publics
- Adaptation des contenus

02 Conception sur mesure



- Objectifs pédagogiques clairs
- Contenus adaptés au terrain
- Supports concrets et opérationnels

06 Amélioration continue



- Adaptation aux évolutions du secteur
- Intégration des nouveaux outils et pratiques (IA, digital, etc.)
- Retour terrain pour faire évoluer les contenus

03 Animation interactive



- Méthodes actives et participatives
- Mises en situation et études de cas
- Partage d'expériences terrain
- Utilisation d'outils concrets (scannettes, etc.)



05 Évaluation et bilan



- Évaluation des acquis
- Plan d'actions personnalisé
- Retour d'expérience
- Bilan et perspectives de progression

04 Acquisition des compétences



- Progression par la pratique
- Conseils individualisés
- Solutions directement applicables en magasin ou en entreprise

— Des méthodes pédagogiques variées et efficaces



Échanges
et partage
d'expériences



Mises
en situation



Études
de cas réels



Utilisation
d'outils métiers



Apports
théoriques ciblés



Travail en groupe
et ateliers pratiques



Une pédagogie concrète
et participative pour transformer
l'expérience en compétences
durables.

Mes références et collaborations

DES INTERVENTIONS CONCRÈTES AUPRÈS
DES PROFESSIONNELS DU COMMERCE

13 ans en magasin, puis 12 ans en formation.
J'interviens auprès d'enseignes et d'entreprises
du commerce pour développer les compétences
des équipes, optimiser l'organisation et
améliorer la performance sur le terrain.

01



Enseigne E.Leclerc

Accompagnement des équipes en magasin
(tous formats de magasins)

- Formation des équipes ELS et managers
- Optimisation des commandes et réduction des ruptures
- Organisation des réserves et adressage
- Amélioration de la mise en rayon et du merchandising
- Audits terrain et plans d'actions



Une expertise de terrain
dans l'ensemble des rayons
de la grande distribution
(PGC, liquides, PFLS, etc.)

02



MXG PRODUCTION

Gestion de rayon alimentaire et non alimentaire
8 années de collaboration

- Formation des équipes à la gestion des rayons
- Optimisation des implantations et des assortiments
- Organisation et gestion des stocks
- Amélioration du référencement et de la disponibilité produits
- Mises en situation et accompagnement terrain



Des interventions orientées
terrain pour une meilleure
disponibilité des produits
et une gestion de rayon
efficace.

03



ALTERNATIVES

Électroménager et conseil de vente
Partenaire formation

- Conception et animation de modules de formation
- Techniques de vente et conseil client
- Argumentation et traitement des objections
- Connaissance produits et mises en situation
- Formation en présentiel et à distance
- Suivi et évaluation des acquis



Des formations axées sur
le conseil client et la maîtrise
des produits en électroménager,
au service de la performance
commerciale.

Des apports concrets pour les équipes et l'entreprise



**Des équipes
mieux formées**

et plus à l'aise
dans leurs missions
quotidiennes



**Une organisation
optimisée**

des commandes,
des stocks et de la
mise en rayon



**Une meilleure
disponibilité**

des produits
en rayon



**Une performance
commerciale renforcée**

grâce à des équipes
plus compétentes
et plus efficaces

Une collaboration sur mesure

UNE ORGANISATION SIMPLE, SOUPLE
ET ADAPTÉE À VOS BESOINS

J'accompagne les organismes de formation, les CFA et les entreprises avec une approche souple, opérationnelle et directement liée aux réalités du terrain.



Animation de formations

Interventions en présentiel ou à distance, sur modules ciblés, blocs de compétences ou parcours complets.



Conception pédagogique

Appui à la préparation de contenus, adaptation des séquences et actualisation des supports selon vos besoins.



Accompagnement opérationnel

Audits, conseils terrain et plans d'actions pour renforcer l'efficacité des équipes et l'organisation en magasin.

Pourquoi travailler avec GESTCOLEC ?



13 ans
en magasin



12 ans
en formation



Une expertise terrain
concrète et opérationnelle



Une pédagogie pragmatique
directement applicable

Me contacter



www.gestcolec.fr



cmeunier@gestcolec.fr



06.10.01.46.01



Interventions France entière