







<b>Catherine Bois-Landrevie</b>	
	49 rue Victor Hugo 73100 Aix-Les-Bains
	0687122129
	contact@ameniteconcept.fr
	www.ameniteconcept.fr
Sexe	Féminin
Date de naissance	05/04/1965
Nationalité	Française

<b>PROFIL ACTUEL</b>	Formateur en vente, accueil client. Conseil en aménagement de point de vente.
----------------------	---

<b>EXPERIENCE PROFESSIONNELLE</b>	
Depuis 03/2020	<p><b>Formatrice, responsable de formation.</b></p> <p><b>Aménité Concept</b> : Formation et Conseil 73100 Aix-Les-Bains</p> <p>Formatrice</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception de séquences de formation</li> <li>• Conception de programmes de formation</li> <li>• Animation et organisation de formation</li> <li>• Analyse des besoins en formation</li> <li>• Evaluation des acquis et de la progression des stagiaires</li> <li>• Adaptation des programmes de formation aux salariés en insertion (formations inclusives)</li> </ul> <p>Responsable de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesure de la satisfaction des apprenants</li> <li>• Mesure de la qualité des formations auprès du donneur d'ordre</li> </ul> <p>Conseil aux entreprises du secteur de l'ESS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse du point de vente</li> <li>• Proposition d'aménagement et d'optimisation des facteurs d'ambiance du point de vente en tenant compte du cahier des charges</li> <li>• Conseil en merchandising pour l'assortiment et pour la présentation des produits en tenant compte de la démarche de développement durable</li> </ul> <p>Webdesign</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation du CMS WordPress</li> <li>• Conception et webdesign du site internet</li> <li>• Actualisation et mises à jour du site internet</li> <li>• Facilitatrice auprès des entrepreneurs dans la prise en mains et la maîtrise de leur site internet</li> </ul> <p>Photographie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prises de vues pour la communication auprès des entrepreneurs</li> <li>• Facilitatrice auprès des entrepreneurs pour la gestion de leurs photos, de la prise de vue à l'optimisation esthétique et technique pour la mise en ligne.</li> </ul> <p><b>Secteur d'activité : Formation et conseil</b></p>

09/1982 à 08/2019

**Technicien, Monteur Vendeur Optique confirmé.**

**Les Opticiens Mutualistes 73300 Saint Jean de Maurienne**

Gestion et développement de la relation client

- Accueil client
- Recherche et identification des besoins
- Relation client téléphonique et par mail
- Information sur les garanties
- Traitement des réclamations

Assurer l'administration des ventes

- Gestion des devis en tiers payant
- Relation avec les plateformes de tiers payant
- Réalisation des devis en conformité avec les nomenclatures et la législation en vigueur
- Renseignement du client sur les modalités de remboursement
- Facturation des ventes en tiers payant et hors tiers payant
- Facturation du tiers payant auprès des organismes complémentaires
- Encaissements
- Recueil des consentements de traitement des données dans le cadre de la RGPD

Vente, commande et livraison des équipements optiques au client.

- Conseil adapté à la morphologie et à la vision
- Vérification de la corrélation entre la prescription et l'historique visuel du client
- Relation avec l'ophtalmologiste si besoin
- Information sur la vision
- Information sur les verres et sur les montures
- Prise de mesures manuelle et avec l'application zoom
- Contrôle du confort visuel
- Ajustage des montures
- Commande personnalisée des verres et des montures

Optimisation et animation de l'espace de vente

- Mise en place des montures dans des linéaires selon les règles du merchandising
- Optimisation de l'espace d'attente
- Organisation de la signalétique
- Théâtralisation des vitrines

Participation à la gestion des stocks

- Réception et répartition des verres et des montures
- Participation aux commandes des collections
- Participation à la gestion de l'assortiment (secteur enfants)
- Réalisation des inventaires en équipe

Vente d'instruments d'optique additionnels

- Vente de protection solaire et conseil relatif aux indices de protection des verres
- Vente d'équipements optique pour les activités sportives ou professionnelles
- Conseil et vente d'optiques additionnelles (loupes)
- Vente de lentilles de contact selon prescription médicale
- Vente des produits d'entretien lentilles adaptés

Service après-vente

- Diagnostique du besoin en SAV
- Application des garanties
- Réparation, soudure et remplacement de pièce dans et hors garanties
- Commande des pièces détachées
- Entretien des lunettes

	<p>Gestion de l'activité d'un atelier de montage.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérification de la conformité des verres</li> <li>• Montages de tous types (cerclés, nylon, percés)</li> <li>• Contrôle de la conformité des montages</li> <li>• Entretien du matériel de montage</li> </ul> <p>Secteur d'activité : Distribution d'optique et lunetterie de détail</p>
<p>09/2009/ à 09/2018</p>	<p><b>Dirigeant d'entreprise artisanale</b> ; Photographe auteur et de portrait  <b>Catherine Landrevie Photographe</b> : 73300 Saint Jean de Maurienne</p> <p>Relation client</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des besoins du client</li> <li>• Proposition de mises en scène et des lieux de prises de vue</li> </ul> <p>Réalisation d'une prise de vue</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation de la prise de vue</li> <li>• Conception de décors et scénographie</li> <li>• Entretien du matériel de prise de vue</li> <li>• Gestion de la lumière naturelle pour la prise de vue</li> <li>• Posing bébé</li> <li>• Stimulation des modèles</li> <li>• Reportages photo à domicile</li> </ul> <p>Traitement et commercialisation des images</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tri, traitement et optimisation des photographies (Adobe Lightroom)</li> <li>• Livraison des fichiers numériques Haute Définition sur clé USB ou en téléchargement</li> <li>• Recueil des autorisations de diffusion des images dans le cadre du droit à l'image</li> <li>• Vente de tirages d'art numérotés</li> <li>• Cession de droits d'image</li> </ul> <p>Gestion, communication et marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Devis facturation et encaissements</li> <li>• Comptabilité simplifiée</li> <li>• Construction et actualisation d'un site internet sous CMS (joomla)</li> <li>• Conception de supports de communication</li> </ul> <p>Production artistiques et artisanales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conception d'albums photo artisanaux (technique reliure japonaise)</li> <li>• Conception de la mise en page des albums personnalisés</li> <li>• Impression des pages et contrôle de la qualité et du respect des couleurs</li> <li>• Fabrication d'albums artisanaux</li> <li>• Conception réalisation théâtralisation et installation de plusieurs expositions photo personnelles</li> </ul> <p>Animation d'ateliers</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des besoins</li> <li>• Coaching photo</li> </ul> <p>Accompagnement de professionnels et associations dans la conception de site internet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recueil des attentes et analyse du besoin du client en communication sur le web</li> <li>• Conception et webdesign de sites internet (CMS joomla ou plateforme e-monsite)</li> <li>• Atelier de prise en main avec le client et suivi</li> </ul> <p>Secteur d'activité : Photographie et webdesign</p>

## EDUCATION & FORMATION

07/2020	<p>Certificat de Compétences en Entreprises « Exerger la mission de formateur en entreprise »</p> <p>CCI Formation 74000 Annecy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparer et structurer une séquence de formation</li> <li>• Animer une séquence de formation</li> <li>• Evaluer une séquence de formation</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
06/2020	<p>Formation de formateur niveau 2</p> <p>CCI Formation 74000 Annecy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre et utiliser la bonne manière de communiquer avec les différents types de personnalités</li> <li>• Connaitre ses modes comportementaux et ceux des différents participants, s'y adapter pour prendre du recul et ainsi favoriser des échanges interpersonnels constructifs</li> <li>• S'appuyer sur l'Ennéagramme pour différencier et individualiser sa communication selon les types de personnalité</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
04/2020	<p>Atelier Développement durable</p> <p>SYNAPSE CAE 73410 SAINT OURS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les grands principes du développement durable</li> <li>• Elaborer un projet de développement durable dans son activité</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
04/2020	<p>Atelier DATADOCK</p> <p>SYNAPSE CAE 73410 SAINT OURS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre l'environnement et les obligations de base relevant de la formation professionnelle et du DATADOCK</li> <li>• Savoir utiliser les outils conformes au DATADOCK et à la formation professionnelle courte (Analyse des prérequis, évaluations à chaud et à froid)</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
03/2020	<p>Formation de formateur niveau 1</p> <p>CCI Formation 74000 Annecy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Détecter et traiter le besoin de formation</li> <li>• Organiser une formation</li> <li>• Démarrer une formation</li> <li>• Préparer et structurer une séquence de formation</li> <li>• Concevoir un module pédagogique en adéquation avec le public visé</li> <li>• Intégrer des méthodes pédagogiques actives pour mettre les participants au cœur de leurs apprentissages</li> <li>• Formalisation d'outils type (convention de formation, guide d'animation du formateur, supports d'animation de formation, documents participants...)</li> <li>• Animer une formation</li> <li>• Trouver la bonne posture</li> <li>• Gérer la participation et le timing</li> <li>• Evaluation d'une séquence de formation</li> <li>• Formalisation d'outils type</li> <li>• Identifier les personnalités difficiles et leurs impacts</li> <li>• Utiliser les bons leviers pour maîtriser la situation</li> <li>• Animer un module de formation devant un groupe</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>

12/2019	<p>Formation courte création d'entreprise AIDER 73 Chambéry</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concrétiser son projet de création d'entreprise</li> <li>• Formaliser son plan d'affaires prévisionnel</li> <li>• Déterminer les modalités de mise en œuvre</li> <li>• Identifier les points clefs de pilotage de l'entreprise</li> <li>• Appréhender l'environnement de son projet et formaliser sa stratégie de mise en réseau</li> </ul> <p>Niveau : <a href="#">Formation continue</a></p>
09/2013	<p>Visagisme et vente conseil DBL Conseils (intra-entreprise)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les règles de base du visagisme</li> <li>• Déterminer les formes de lunettes à proposer en fonction de la forme du visage</li> <li>• Définir la typologie colorimétrique du client</li> <li>• Adapter le choix à la personnalité du client par la morphopsychologie</li> </ul> <p>Niveau : <a href="#">Formation continue</a></p>
04/2012	<p>Formation commerciale « savoir vendre la deuxième paire » Axiletribute 92130 Issy-Les -Moulineaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer la logique du multi-équipement</li> <li>• Se réappropriier les techniques de vente</li> <li>• Repérer les moments clé de l'échange pour proposer le second équipement</li> <li>• Appréhender la comparaison des offres concurrentes</li> </ul> <p>Niveau : <a href="#">Formation continue</a></p>
02/2012	<p>Construire et améliorer son assortiment Institut et centre d'optométrie 91440 Bures sur Yvette</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître le merchandising de gestion</li> <li>• Construire son plan d'assortiment</li> <li>• Analyser les besoins de stock</li> <li>• Prévoir les achats</li> <li>• Présenter les produits en tenant compte des règles de merchandising visuel</li> </ul> <p>Niveau : <a href="#">Formation continue</a></p>
06/2012	<p>Formation commerciale « Comment vendre les verres haut de gamme ? » Axiletribute 92130 Issy-Les -Moulineaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnostiquer le client pour avoir une approche personnalisée des verres à proposer</li> <li>• Aborder le principe du profil visuel</li> <li>• Argumenter le prix de vente</li> </ul> <p>Niveau : <a href="#">Formation continue</a></p>
11/2008	<p>Perfectionnement des techniques de vente « La maîtrise commerciale » Axiletribute 92130 Issy-Les -Moulineaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser un entretien de vente structuré</li> <li>• Présenter l'offre « les opticiens mutualistes » en argumentant sur le produit approprié aux attentes et souhaits des clients</li> <li>• S'appropriier la communication positive pour renforcer les capacités de conviction auprès des clients</li> <li>• Savoir répondre aux objections liées aux pratiques et comparaisons des concurrents</li> </ul> <p>Niveau : <a href="#">Formation continue</a></p>
09/2003	<p>Formation de vente « Optimise »</p>

<p>Et 10/2008</p>	<p>Axiletribute 92130 Issy-Les -Moulineaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principes fondamentaux de la négociation</li> <li>• La méthode ADAUC</li> <li>• La communication commerciale</li> <li>• Des attitudes de qualité à développer</li> <li>• Le magasin : un territoire à gérer</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
<p>11/2002</p>	<p>Connaissances des lentilles et des produits d'entretien C.M.O. Formation Professionnelle Continue 91440 Bures sur Yvette</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Différencier les lentilles souples et rigides</li> <li>• Connaître les matériaux de fabrication</li> <li>• Connaître les méthodes et les produits d'entretien des lentilles</li> <li>• Connaître les recommandations d'hygiène</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
<p>04/1991</p>	<p>Visagiste coloriste Sigma formation 75020 Paris</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adapter la forme de la monture selon la forme du visage</li> <li>• Approcher l'observation morpho-psychologique</li> <li>• Conseiller sur la pertinence des couleurs en fonction de la typologie du client</li> </ul> <p>Niveau : Formation continue</p>
<p>06/1982</p>	<p>BEP MVO (Monteur Vendeur Opticien) LETPE Victor Bérard 39400 Morez</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Montage des verres optique sur les montures</li> <li>• Façonnage des lunettes (plastique et métal)</li> <li>• Technologie</li> <li>• Mensurations et adaptation</li> <li>• Optique</li> <li>• Vente comptabilité</li> <li>• Vie civique et professionnelle</li> <li>• Français</li> <li>• Math</li> <li>• Anglais</li> </ul> <p>Niveau 3</p>

### COMPETENCES PERSONNELLES

- Travailler en équipe
- Observer l'humain
- Visualiser l'espace
- Etre curieux
- Patienter
- Savoir être entreprenante
- Persévérer
- Etre empathique
- Pratiquer l'écoute active
- Etre attentif
- Etre enthousiaste
- Savoir faire preuve de créativité
- Savoir accueillir du public
- Etre en capacité d'adaptation
- Savoir évoluer
- Etre attentive aux autres
- Savoir s'orienter

- Etre attentive au langage non verbal
- Avoir le souci du détail
- Savoir être efficace
- Savoir proposer
- Etre imaginative
- Faire preuve de discernement
- S'organiser
- Savoir faire des recherches
- Etre attentive

### COMPETENCES LINGUISTIQUES

Langue maternelle	Français
Anglais	<p>COMPRENDRE :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ecouter : A1</li> <li>• Lire : B1</li> </ul> <p>PARLER :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A1</li> <li>• A1</li> </ul> <p>ECRIRE : A1</p>

### COMPETENCES EN INGENIERIE DE FORMATION

- Recueillir les attentes et déterminer les besoins
- Construire une séquence de formation
- Utiliser le numérique pour construire des supports visuels
- Appliquer un processus de démarche de qualité
- Rédiger une convention de formation conforme au DATADOCK

### COMPETENCES EN COMMUNICATION & EN ANIMATION DE FORMATION

- Préparer la salle
- Accueillir les apprenants
- Animer une séance de formation
- Utiliser les logiciels de présentation pour communiquer
- Reconnaître les différents profils de personnalités
- Communiquer avec différentes personnalités
- S'adapter aux différents modes comportementaux
- Individualiser la communication en fonction des profils
- Pratiquer une pédagogie active

### COMPETENCES ORGANISATIONNELLES & MANAGERIALES

- Veiller à la cohésion du groupe (travail en équipe)
- Gérer les différents profils d'apprenants
- Trouver la bonne posture
- Gérer la participation et le timing

### COMPETENCES LIEES A L'EMPLOI

- Capacité d'adoption au public visé
- Bonne connaissance du secteur de l'insertion
- Connaissance du secteur de l'ESS

## COMPETENCES NUMERIQUES

### AUTO-EVALUATION

Traitement de l'information	Utilisateur expérimenté
Communication	Utilisateur expérimenté
Création de contenu	Utilisateur expérimenté
Sécurité	Utilisateur indépendant
Résolution de problèmes	Utilisateur indépendant
Autres compétences	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production de diaporama et de time-laps</li> <li>• Production de flyers et d'affiches (logiciel Pages, pixelmator)</li> </ul>

<b>Permis de conduire</b>	B
---------------------------	---

<b>Informations complémentaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 2004 à 2010, création et animation d'un blog personnel. Reportages auprès d'artisans et d'artistes, reportages photo. Envoi d'une lettre d'information hebdomadaire, gestion de la relation avec les abonnés.</li> <li>• Participation en tant que bêta-testeur pour le logiciel PhotoFiltre Studio. Production de masks et rédaction de tutoriels dédiés à ce logiciel</li> <li>• Réalisation d'une exposition de photos pour le compte de Savoie-Biblio dans le cadre des opérations Premières Pages : « De pages à pas ! »</li> <li>• Participation active dans une association de soutien à l'allaitement maternel : animation de groupes de parole</li> <li>• Création et présidence d'un collectif de photographes : montage et scénographie d'exposition, réalisation de catalogues d'exposition</li> <li>• Animation d'ateliers sur l'utilisation des outils de communication numérique au sein d'une association</li> <li>• Animation d'ateliers de photographie dans le cadre de salons organisés pour les familles</li> <li>• Création d'expositions de photo pour soutenir l'allaitement maternel</li> <li>• Participation bénévole à l'encadrement des jeunes circassiens, à l'élaboration des spectacles et à la réalisation des costumes réalisation des photographies pour La Piste en Herbe à Saint Jean de Maurienne</li> <li>• Lectures dans une école maternelle pour Lire et Faire Lire</li> <li>• Accompagnement scolaire bénévole pour la Fédération des œuvres laïques</li> </ul>
-------------------------------------	---