



MARKETING FORMATION CONSULTATION

LE VENTOUX
11 rue de Lougansk
42100 - SAINT-ETIENNE
Tel/ Fax : 04 77 32 85 78
Portable : 06 11 75 03 56

G 3M

- Gestion - Marketing - Management - Merchandising
Les 4 piliers basiques pour pérenniser et booster votre Entreprise
32 bonnes recettes actualisées

**UN GUIDE INDISPENSABLE A ACQUERIR
FACE A LA MOROSITE ET L'INCERTITUDE.**

AVANT - PROPOS



Vu l'engouement imprévu pour ce guide professionnel et en tant que Consultant Indépendant et Coach dans l'Interprofession, vous ne serez pas étonné, si besoin était, que je sois très motivé, au seuil d'une nouvelle saison, d'actualiser cet ouvrage et de rajouter 12 nouvelles rubriques, soient 17 pages. Vous me direz que l'actualité et l'avenir très incertain m'aident beaucoup dans ma démarche.

J'observe à travers mes stages, visites-conseils, emails, coups de fil etc., qu'il ne se passe pas un jour, où vous ne savez plus «A quel Saint vous vouer ?» ; même auprès des plus connus et des plus proches, comme Sainte Patience ? Saint Thomas ? Saint Antoine ? Saint Crépin. Ils vous font la sourde oreille ? ...

Ainsi, dans ce G-3M, revue et corrigée, je viens solidifier et renforcer les 4 piliers basiques permettant de pérenniser et booster votre Entreprise, à savoir : La Gestion – Le Marketing – Le Management – Le Merchandising.

Conseil amical, et je ne suis pas le seul à le dire :

Faites du Préventif et non du Curatif !...

Mettez de l'humanisme dans votre Affaire !...

Ces façons de procéder coûtent moins cher et ont des effets à terme, beaucoup plus positifs.

Janvier 2012

Cette nouvelle édition de janvier 2012

est le fil rouge de la journée de formation que je propose à tout dirigeant.

De prochaines rencontres fixant les dates et les lieux seront arrêtées à la suite de vos disponibilités communiquées à l'occasion des prochains salons

Vous serez tenu au courant ! ...

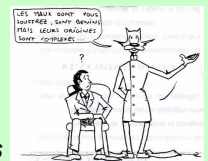
UTILISATION DE CE GUIDE :

Il doit être utilisé sous forme de

perfectionnement à distance.

Cette acquisition, vous la faites très

certainement, pour vous-même ou pour vos collaborateurs.



Pour une bonne lecture et rentabilité du guide, je vous conseille vivement de commencer par lire les pages 5 et 6. Vous y découvrirez en effet, les 7 problèmes majeurs rencontrés dans toute entreprise et qui ont l'air de s'intensifier. Il y a de fortes chances que vous ayez déjà été confrontés par l'un ou plusieurs d'entre eux. Or, il se trouve, et c'est à la fois l'originalité et l'efficacité de cet ouvrage que, pour chaque problème, je vous expose les origines et qui plus est, je vous propose des recettes ou remèdes. Vous avez presque à faire au véritable «VIDAL», mais en matière commerciale ?

SUR LA FORME DE CE GUIDE :

J'ai recherché, comme pour chacun de mes guides, le fonctionnel. C'est ainsi que j'ai délibérément laissé la page de gauche vierge, afin de vous permettre de faire commentaires, réflexions, remarques ou nouveaux plans d'actions. Je souhaite que cette nouvelle publication, soit pour vous, un véritable, «press book décisionnel actualisé».

AU-DELÀ DE CE GUIDE :

Bien que cette nouvelle réédition, auquel je crois profondément, ait l'ambition de couvrir 90 % de vos préoccupations, il faut, comme à chaque fois, rester objectif et humble. Le lire ou le relire, demeurera quant même, insuffisant. Je sais déjà, c'est l'une des contraintes et des joies du Commerce, qu'il faudra à terme, l'actualiser. Comptez sur moi !...

BONNE LECTURE ! ...

émail : michel.fournayron@wanadoo.fr
Site Internet : www.mfchaussure.com
Organisme de formation enregistré sous le n°
82420138242

auprès du Préfet de la Région Rhône Alpes
SIRET N°51287884400012 – Code APE- NAF : 7022 Z
SARL au capital de 1000 €

TABLE DES MATIERES

GESTION

PAGES

1/ Les 7 problèmes majeurs perturbant à coup sûr la conduite de votre affaire	5
2/ Les 7 critères pour faire parler les comptes de vos confrères.....	7
3/ Pourquoi et Comment avoir un taux de rotation de stock performant ?	9
4/ Pourquoi et Comment élaborer un budget ?	14
5/ 5 pistes pour sauver votre marge	16

MARKETING

1/ Les 10 lois qui régissent l'Entreprise.....	17
2/ Les 4 bonnes raisons de faire un plan marketing.....	20
3/ Connaissez-vous le marketing viral ?.....	22
4/ Les 7 leviers pour vendre 20 % plus cher.....	24
5/ Pour vendre mieux, il faut avoir confiance. Est-ce le cas de votre personnel de vente et de vous-même ?.....	26
6/ Les 15 trucs et astuces pour bichonner vos clients.....	30
7/ Vous aussi, vous pouvez casser la baraque.....	32
8/ Le cycle de vie d'une chaussure.....	34
9/ Comment estimer l'élasticité du prix d'une paire de chaussure ?.....	35
10/ Savez-vous mesurer votre positionnement ?.....	37
11/ 5 conseils pour fidéliser ses bons clients.....	41
12/ 3 idées fausses de fidélisation.....	42
13/ Définir la bonne dose de générosité.....	43
14/ Choyez vos clients.....	43

MANAGEMENT

PAGES

1/ Les qualités d'un bon Manager.....	44
2/ Gare aux idées reçues !.....	46
3/ La gestion du temps : le nerf de la guerre.....	47
4/ Diriger, c'est aussi savoir mentir ?.....	51
5/ 8 pratiques pour éviter que vos salariés gambergent	55
6/ Les 10 règles d'or d'un patron entrepreneur.	57
7/ Quel type de patron êtes-vous ?.....	58
8/ 7 astuces pour se transformer en bon chef..	59
9/ Pouvez-vous être un bon patron et rester gentil ?.....	61
10/ Pour bien déléguer : Trouvez une méthode ?.....	62

MERCHANDISING

1/ Définition – Enjeux – Caractéristiques et Intérêts du merchandising.....	65
2/ Le Merchandising de séduction : pour influencer les habitudes d'achats.....	67
3/ L'importance du merchandising visuel dans votre magasin.....	69

CONCLUSION - ORIENTATIONS

ANNEXES

Annexe n°1 : Examen fiscal	73
Annexe n°2 et 2 bis: Contrôle mensuel et annuel de la marge brute.....	74
Annexe n°3 : 9 formules pour gérer votre entreprise....	77
Annexe n°4 : Tableau de bord selon la méthode des CPM..	81

BON DE COMMANDE

NOM Prénom.....
 Entreprise.....
 Rue.....
 Ville..... Code Postal.....
 Tel..... Fax.....
 Adresse email.....@.....

- désire acquérir **la nouvelle édition de janvier 2012** du **Guide G 3M** de 82 pages
 Gestion - Marketing - Management - Merchandising
 Les 4 piliers basiques pour pérenniser et booster votre Entreprise

32 bonnes recettes actualisées

- joint un chèque d'un montant de 40 euros (T.V.A. 5,5 %) frais d'envoi compris
 à l'ordre de **Marketing Formation Consultation**
 Le Ventoux

11, rue de Lougansk 42100 – SAINT-ETIENNE

- recevra par retour de courrier, le "Guide" avec la facture acquittée.
 désire recevoir le programme type de la journée de formation **(les lieux et dates restent à définir)**