



MARKETING FORMATION CONSULTATION

SARL au Capital de 1000 €
Le Ventoux
42100 – SAINT – ETIENNE
Tel/Fax : 04 77 32 85 78 **Portable 06 11 75 03 56** (de préférence)

SIRET N°51287884400012 – CODE APE – NAF / 7022 Z
N° TVA intracommunautaire : FR 40512878844
Organisme de formation enregistré sous le N° 82 420 1382 42
Auprès du Préfet de la Région Rhône Alpes

Email : michel.fourneyron@wannadoo.fr

Site Internet : <http://www.mfchaussure.com>

LES 4 PILIERS BASIQUES POUR PERENNISER ET BOOSTER VOTRE ENTREPRISE

Par

Michel FOURNEYRON



Consultant Formateur Indépendant

● à Paris

- **Durée** : 1 journée soit 7 heures
- **Objectifs** : *Solidifier et renforcer les 4 piliers basiques de votre Entreprise que sont :*
La Gestion – Le Marketing – Le Management – Le Merchandising

à travers **32** recettes simples et réalistes

- **Public** : *Dirigeant ou collaborateur d'une Entreprise Détail Chaussure*
- **Support d'animation** : - Pour l'animateur : 2 tableaux papiers
- Pour chaque participant : le guide G 3M nouvelle édition + documents annexes
- **Nombre de participants** : 6 minimum - 10 maximum
- **Coût pédagogique H.T de la journée** : 250 € H.T. – **299 € T.T.C.** (guide et déjeuner compris)
- **Techniques d'animation** : *Présentation des recettes ou remèdes de chaque pilier*
Commentaires – Réflexions – Réactions des participants
La qualité du stage dépendra de la qualité des échanges
- **Modalités de participation** : 1/ Transmettre le programme au Fonds dont vous dépendez (AGEFOS - INTERGROS - OPCALIA - AGEFICE) ou autres pour prise en charge.
2/ Envoyer le bulletin à MFC avec un chèque de 299 € TTC, qui sera encaissé après le stage.
3/ En fin de stage remise d'une attestation de présence à chaque participant ainsi que d'une facture acquittée
4/ Ces 2 documents devront être envoyés au Fonds dont vous dépendez pour remboursement.

● DATE A DETERMINER ENSEMBLE

soit en m'envoyant un mail, soit lors de votre visite au T.E.C. (ARICI – CENTRO – ITALMODA) le dimanche 25 ou le lundi 26 mars au Parc Floral de Paris où je serai présent.

PROGRAMME DE LA JOURNEE DE STAGE

GESTION

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

.../..

MARKETING

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

MANAGEMENT

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

MERCHANDISING

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

CONCLUSION – ORIENTATIONS – SUIVI EVENTUEL

ANNEXES

- Annexe n°1 : Examen Fiscal
- Annexe n°2 et 2 bis : Contrôle mensuel et annuel de la marge brute
- Annexe n°3 : 9 formules pour gérer votre entreprise
- Annexe n°4 : Tableau de bord selon la méthode des CPM (Cumulés Permanents Mobiles)



BULLETIN D'INSCRIPTION

A retourner complété et signé à :

MARKETING FORMATION CONSULTATION

«Celui qui n'ajoute pas à ses connaissances, les diminue»

Le Ventoux

11, rue de Lougansk

42100 - SAINT-ETIENNE -

accompagné d'un chèque de 299 euros TTC par participant
correspondant à la journée de formation

[Déjeuner et guide G 3M () + documents annexes compris]*

Établi à l'ordre de Marketing Formation Consultation

NOM : _____ PRENOM : _____

Raison Sociale : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Code postal : _____

Tel : _____ Fax : _____

Email : _____ @ _____

S'inscrit pour le stage

**LES 4 PILIERS BASIQUES POUR PERENNISER
ET BOOSTER VOTRE ENTREPRISE**

à Paris

Date qui vous accorderait :

● DATE A DETERMINER ENSEMBLE

**soit en m'envoyant un mail, soit lors de votre visite au T.E.C. (ARICI – CENTRO – ITALMODA)
le dimanche 25 ou le lundi 26 mars au Parc Floral de Paris où je serai présent.**

(*) Ceux qui ont déjà acquis ce Guide qu'ils l'amènent – ils n'auront à déboursier que 259 € TTC

A : Le :

**Signature et Cachet de l'Entreprise
Avec la Mention « lue et approuvée »**