



MARKETING FORMATION CONSULTATION

SARL au capital de 1000 €

Le Ventoux

11, rue de Lougansk

- 42100 - SAINT-ETIENNE

Tel/Fax - 04 77 32 85 78 - Mobile : 06 11 75 03 56 -

ACTION et REFLEXION :

*2 comportements essentiels et indispensables,
pour maintenir et faire progresser votre entreprise ! ...*

- STAGE INTRA-ENTREPRISE -

DATE : A votre convenance

LIEU : dans votre Entreprise

DUREE : 1 journée soit 7 heures

ANIMATEUR : *Michel FOURNEYRON, Consultant/Formateur auprès des PME/PMI
Spécialiste dans l'équipement de la personne*

PUBLIC : *vous-même ou quelqu'un de l'Equipe de la direction*

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Pour l'animateur : *son ordinateur portable,*

- Pour le dirigeant : *des fiches techniques professionnelles rédigées et réalisées par Michel FOURNEYRON*

NIVEAU III (BTS/DUT)

TYPE D'ACTION IV : perfectionnement des connaissances

COUT PEDAGOGIQUE T.T.C : **598 €uros** *comprenant les commentaires écrits et oraux des derniers documents fiscaux selon la grille d'analyse jointe envoyée avant la visite, la remise de fiches professionnelles, l'animation ainsi que les frais de déplacement de l'animateur.*

PROCEDURE DE REALISATION : 1/ Transmettre le programme au Fonds dont vous dépendez :
(AGEFOS – INTERGROS – AGEFICE etc.) *pour prise en charge.*

2/ Envoyer le bulletin d'inscription à MFC avec *un chèque de 598 € TTTC qui sera encaissé après la réalisation de la visite conseil.*

3/ A la fin de la prestation, remise d'une attestation de présence au participant ainsi que d'une facture acquittée

4/ Ces 2 documents devront être envoyés au Fonds dont vous dépendez pour remboursement.

PROGRAMME DU STAGE

Objectifs : Dynamiser le potentiel personnel du ou de la responsable de l'entreprise sur un plan quantitatif et qualitatif, à partir principalement de ses derniers résultats et de l'évolution du marché national et local de la distribution chaussure et examiner ensemble les perspectives de développement.

1 - ANALYSE ET COMMENTAIRES ECRITS ET ORAUX DES DERNIERS DOCUMENTS FISCAUX

2 - VISITE DE LA ZONE DE CHALANDISE (concurrents – type de clients potentiels – examen des flux etc.)

3 - ANALYSE DU OU DES POINTS DE VENTE (situation – aménagement – produits proposés)

4 - ANALYSE ET RECTIFICATION EVENTUELS DU BUGET D'ACHATS POUR LE PE 2012, COMPTE DE RESULTAT ET PLAN DE TRESORERIE ET PREPARATION DE CELUI DU DE L'AH 2012/13

5 - MISE EN PLACES ILS N'EXISTENT PAS OU CONTROLE DE DOCUMENTS DE GESTION EN VOLUME ET EN VALEUR du type : détermination mensuelle du taux de sortie, statistiques Par gamme de prix et catégories d'articles etc.

6 – PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

CONCLUSION – ORIENTATIONS – SUIVI EVENTUEL

Cette formation spécifique et très professionnelle, sera argumentée
au maximum, d'exemples concrets.

Email : michel.fourneyron@wanadoo.fr – Site internet : www.mfchaussure.com

SIRET N°5128788400012 – Code APE – NAF : 7022 Z

Organisme de formation enregistré sous le N°242013 8242 auprès du Préfet de la Région Rhône Alpes



MARKETING FORMATION CONSULTATION

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

BULLETIN D'INSCRIPTION

A retourner complété et signé à **MARKETING FORMATION CONSULTATION**

Le Ventoux 11, rue de Lougansk

42100 - SAINT-ETIENNE -

Accompagné d'un chèque de 598 € TTC

NOM : _____ PRENOM : _____

Raison Sociale : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Code postal : _____

Tel : _____ Fax : _____

Email : _____ @ _____

est d'accord pour une visite-Conseil
dans son Entreprise sur le thème :

***ACTION et REFLEXION
pour maintenir et faire progresser
votre entreprise ! ...***

Date prévisionnelle de la visite (à votre convenance), soit le .. ./../12

A : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise

(Avec la mention «Bon pour accord»)