



## JOURNEE DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT POUR LES VENDEUSES ET VENDEURS DE VOTRE ENTREPRISE



Animée par Michel FOURNEYRON  
Consultant/Formateur Indépendant

**MARKETING FORMATION CONSULTATION**

### **SUR LE THEME REACTUALISE :**

**OPTIMISER EN PERMANENCE SON PROFESSIONNALISME ET SON RELATIONNEL AVEC LE CLIENT !**

## PROGRAMME DE LA JOURNEE

- 3 Objectifs : **Actualiser** vu la conjoncture, l'avenir incertain, la morosité ambiante et chronique *le savoir-faire, le savoir-être, mais plus que jamais le savoir-devenir de chaque participant.*
- Public concerné : **Tout personnel salarié** de votre entreprise (vendeuse, vendeur, responsable de magasin, acheteur personnel administratif etc.), *ayant bien évidemment une bonne connaissance du pied et des différentes techniques de fabrication, désirant régulièrement actualiser ses connaissances sur la partie marketing de la vente, essentielle aujourd'hui, parce qu'elle bouge et évolue en permanence.*  
Aussi le professionnalisme de la vendeuse ou du vendeur doit être plus que jamais actualisé
- Date et Lieu : à définir par vous-même - **Coût pédagogique H.T. : 1.360 €uros**
- Durée de la formation : Une journée de 7 heures
- Niveau III (BTS/DUT) - Type d'action IV : Perfectionnement des connaissances
- Nombre de participants : à votre convenance - un minimum de 6 pour une bonne qualité d'échanges
- Techniques d'animation :  
*Cette journée de perfectionnement sur la vente, ne sera en aucun cas un «one man show». Elle sera interactive Un support d'animation actualisé par rapport à l'an dernier sera remis à chacun des participants pour éviter la prise de notes et faciliter un maximum d'échanges.*
- Modalités de participation : 1/ Faire suivre le programme du stage à l'Organisme de Formation dont vous dépendez  
2/ Etablissement entre votre Entreprise et MFC d'une convention de formation simplifiée à valider,  
3/ En fin de stage, signature par chaque participant de la feuille d'attestation de présence, que MFC enverra à votre Fonds de formation ainsi que la facture de la prestation.  
4/ MFC sera réglé : coût pédagogique + les frais annexes par votre Fonds de formation, selon la convention de formation signée par les deux parties.

### La journée se déroulera en deux temps

#### 1 er temps: Connaissances et préoccupations des stagiaires (environ 1 heure)

A partir de 4 interrogations sur les clients et sur le métier de vendeur

- 1 - A votre avis, quelles sont aujourd'hui, les 8 types de clients différents? Les 3 types en fonction de l'âge ?
- 2 - Comment décoder vos clients pour mieux vendre ?
- 3 - Les 3 difficultés majeures du métier de vendeur ?

#### 2 ème temps : Large débat autour de 12 thèmes majeurs réactualisés

- |  |  |
|--|--|
| 1 - Les 8 types de clients différents                              | 7 - Les 7 vieilles astuces pour vendre                               |
| 2 - Les 3 types de clients en fonction de l'âge                    | 8 - Les 7 parades pour répondre aux objections                       |
| 3 - Décodez vos clients pour mieux vendre !                        | 9 - Accueillir les clients mécontents                                |
| 4 - Les 3 difficultés majeures du métier de vendeur                | 10 - Savoir faire patienter  |
| 5 - 8 idées fausses sur la vente et les antidotes pour vendre plus | 11 - Les 6 travers que le client ne supporte plus                    |
| 6 - 3 idées fausses sur la fidélisation                            | 12 - Comment traiter les clients exigeants ? Gare aux idées reçues ! |

Annexes à caractère Gestion et Marketing + Projection de DVD sur la vente

**Conclusion - Orientations - Suivi éventuel**

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 -  
Email : michel.fourneyron@wanadoo.fr - Site Internet : www.mfchaussure.com

SIRET N°51287884400012 - Code APE- NAF : 7022 Z

N° TVA intracommunautaire : FR40512878844

Organisme de formation enregistré sous le n°8242013 8242 auprès du Préfet de la région Rhône Alpes



## 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 -

NOM DU CHEF D'ENTREPRISE : \_\_\_\_\_ PRENOM : \_\_\_\_\_

Raison Sociale : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_ Code postal : \_\_\_\_\_

Tel : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

**est intéressé par la journée de formation sur le thème réactualisé :**

**OPTIMISER EN PERMANENCE SON PROFESSIONNALISME**

**ET SON RELATIONNEL AVEC LE CLIENT !**

Date à définir par vous-même : .....

A votre Siège Social  Autres lieux : .....

Nombre prévisionnel de stagiaires : .....

Cocher ou compléter la ou les cases qui retiennent votre attention

A : ..... Le : .....

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

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 -  
Email : michel.fourneyron@wanadoo.fr - Site Internet : www.mfchaussure.com  
SIRET N°51287884400012 - Code APE- NAF : 7022 Z  
N° TVA intracommunautaire : FR40512878844

Organisme de formation enregistré sous le n°8242013 8242 auprès du Préfet de la région Rhône Alpes