



## JOURNEE DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT INTER ENTREPRISE 2011/2012 POUR LES VENDEUSES ET VENDEURS EN CHAUSSURE



Animée par Michel FOURNEYRON

SUR LE THEME :

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

Consultant/Formateur Indépendant

**MARKETING FORMATION CONSULTATION**

**9 sites de formation proposés pour 2011 et 3 pour début 2012**

LONS-LE-SAUNIER	LESPARRE	LILLE	LE MANS	MONTPELLIER	FREJUS
Lundi : 4/4	Lundi : 11/4	Lundi : 2/5	Lundi : 16/5	Lundi : 12/9	Lundi : 3/10
TOULOUSE	CHAMBERY	PARIS	CAEN	RENNES 2012	NANTES 2012
Lundi : 10/10	Lundi : 17/10	Lundi : 7/11	Lundi : 13/2	Lundi : 12/3	Lundi : 19/3

## PROGRAMME DE LA JOURNEE

- **Public concerné :** *Tout personnel salarié* (vendeuse, vendeur, gérant de magasin) du Commerce de Détail chaussure ou assimilé, *possédant une bonne connaissance du pied et des différentes techniques de fabrication, grâce à la participation d'une formation, soit depuis 2005 avec MFC ou autres Organismes, et désirant tout particulièrement actualiser et par la même optimiser son professionnalisme et son relationnel avec le client.*

C'est la question fondamentale à se poser et à débattre, dans le but de capter et fidéliser la clientèle, d'autant plus que celle-ci, est de plus en plus sollicitée par de nouvelles formes de vente (Magasins d'Usines – Vente par Internet principalement), sans parler des soldes flottants ou autres promotions.

**Aussi le professionnalisme de la vendeuse doit être systématiquement renforcé, en tenant compte de la conjoncture générale et professionnelle.**

- **Durée :** Une journée de 7 heures

- **Objectifs au nombre de 3 :** Développer auprès de chaque stagiaire

*le savoir-faire, le savoir-être, mais aussi aujourd'hui le savoir-devenir .*

- **Techniques d'animation :**

Cette journée de perfectionnement sur la vente, ne sera *en aucun cas un «one man show».* Elle sera interactive.

*Un guide d'animation sera remis à chacun des participants pour éviter la prise de note.*

## La journée se déroulera en deux temps

**1 er temps: (environ 1 heure)**

**Trois interrogations sur la connaissance du client confirmant ou désavouant ce qui a été dit lors du premier stage :**

1- A votre avis, quelles sont aujourd'hui les principales qualités d'un vendeur ? Quels sont les manques ?

2 - Quels sont aujourd'hui les principaux types de clients ? Comment sont-ils ? Comment les aborder ?

3 -Quels sont aujourd'hui les avantages et les contraintes du métier de vendeur ?

## **2 ème temps : 10 thèmes majeurs et d'actualité pour atteindre les 3 objectifs**

1 - Les 3 difficultés majeures du métier de vendeur

2 - 8 Types de clients difficiles

3 - Les 9 attentes du client

4 - Les 7 vieilles astuces pour vendre

5 - Les 6 travers que le client ne supporte plus

6 - Les 7 parades pour répondre aux objections

7 - Un client vous lâche : rattrapez-le ?

8 - Comment traiter les clients exigeants ? Gare aux idées reçues !

9 - Savez-vous et voulez-vous toucher : les enfants - les jeunes ?

10 - Eviter les phrases qui tuent ou anti-accueil

+ 4 annexes à caractère Gestion et Marketing + Projection de 2 DVD sur la vente

**Conclusion - Orientations - Suivi éventuel**

**Coût de la formation :** 20 euros T.T.C. la journée, déjeuner et guide d'animation compris.

**Conditions de participation :** être obligatoirement adhérent aux AGEFOS et à jour de votre cotisation. De plus, le participant au stage devra être obligatoirement salarié de l'entreprise. Ces conditions très alléchantes, viennent de la Convention signée à travers une Commission paritaire comprenant les Syndicats de Salariés, la Fédération des Détaillants en Chaussure ; le financeur étant les AGEFOS. **Si vous ne rentrez pas dans ce cadre, (AGFICE ou autres) mais que cette formation vous intéresse, vous pouvez quand même participer. Dans de cas, n'hésitez pas à me contacter au 06 11 75 03 56 ! ...**



## 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 20 euros TTC par personne inscrite  
pour la journée de formation comprenant le déjeuner et le guide professionnel  
établi à l'ordre d'AGEFOS PME.

**MARKETING FORMATION CONSULTATION** fera suivre le bulletin  
+ le règlement à l'AGEFOS dont vous dépendez.

VILLE RETENUE : .....

*Le lieu exact du stage ainsi que les horaires sont confirmés 8 jours avant la formation*

#### 1/ INFORMATION CONCERNANT L'ENTREPRISE

Raison sociale : .....

Adresse : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

Email : .....@.....

N°Siret : ..... Code NAF : .....

N° de cotisant AGEFOS PME (facultatif) : .....

#### 2/ INFORMATION CONCERNANT LE OU LES STAGIAIRES

- Nom et prénom du stagiaire : .....

Sexe : ..... Age : .....

Qualification\* : .....

- Nom et prénom du stagiaire : .....

Sexe : ..... Age : .....

Qualification\* : .....

- Nom et prénom du stagiaire : .....

Sexe : ..... Age : .....

Qualification\* : .....

- Nom et prénom du stagiaire : .....

Sexe : ..... Age : .....

Qualification\* : .....

\* qualification du stagiaire : 3 (employé) - 4 (ETAM) - 5 (cadre) - 6 (dirigeant salarié)

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

Signature et cachet de l'Entreprise

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