

# ALAIN MADEC – FORMATION



---

Méthode de chaussage et de vente

---

## Catalogue des formations

---

# CHAUSSEUR GENERALISTE

---

## **PUBLIC CONCERNE**

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

## **OBJECTIF**

- Valoriser le métier de chausseur en proposant un service de qualité.
- Créer des réflexes qui facilitent l'action de la vente.
- Connaître les particularités du pied et les points importants de la fabrication d'une chaussure afin d'offrir le meilleur chaussant possible.
- Etre capable de répondre aux questions « techniques » du client sur les différents types de chaussage.
- Fournir des conseils sur le bon usage de la chaussure et sur l'utilisation des produits d'entretien.

## **PROGRAMME**

### ***Le chaussage***

L'observation du pied  
L'observation de la chaussure usagée  
La croissance et la mesure / Les premiers pas  
La forme / L'emboitage / La cambrure  
L'avant-pied / L'entrée  
L'aménagement du chaussant  
Le chaussant des modèles  
L'orthèse plantaire dans la chaussure

-----  

### ***La vente***

La préparation de la vente  
Les attentes du client  
L'accueil / La communication  
Le questionnement / L'argumentation  
Les étapes du chaussage  
La conclusion de la vente  
Le conseil et le service  
Le service après-vente / L'objection

## **TRAVAUX PRATIQUES**

Alternance d'enseignement théorique (50%) et de mise en situation pratique (50%).

## **DUREE**

1 jour (7 heures)

---

# CHAUSSER L'ENFANT

---

## **PUBLIC CONCERNE**

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

## **OBJECTIF**

- Développer le professionnalisme des vendeurs spécialisés dans la vente de chaussures enfant.
- Connaître les caractéristiques du pied et les points importants de la fabrication.
- Valoriser la qualité du chaussant des modèles auprès des parents.
- Donner des conseils pratiques sur l'usage et le renouvellement d'achat des chaussures.
- Prévenir des effets d'un mauvais chaussage sur la santé du pied de l'enfant.

## **PROGRAMME**

L'observation du pied - L'emboîtement

La croissance et la mesure - Les premiers pas

Le pied dans la chaussure - La chaussure

Le chaussant des modèles

Les points de vérification du produit

L'achat des collections

-----  
La vente

Le déroulement d'une vente

L'accueil - L'argumentation

Les étapes de l'essayage

La conclusion de la vente

## **TRAVAUX PRATIQUES**

Alternance d'enseignement théorique (50%) et de mise en situation pratique (50%).

## **DUREE**

1 jour (7 heures)

---

# CHAUSSER LA FEMME

---

## **PUBLIC CONCERNE**

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

## **OBJECTIF**

- Développer le professionnalisme des vendeurs spécialisés dans la vente de chaussures femme.
- Être à l'écoute des intentions de la cliente et savoir présenter différents modèles.
- Connaître les particularités du pied et les points importants de la fabrication d'une chaussure afin d'offrir le meilleur chaussant possible.

## **PROGRAMME**

L'observation du pied

La hauteur de talon et la cambrure

L'emboîtement - L'avant-pied

L'aménagement du chaussant

Le chaussant des modèles - La fabrication

-----  
L'accueil - La communication - Le questionnement

Les étapes du chaussage - Le déroulement d'une vente

La conclusion de la vente - Le conseil et le service

## **TRAVAUX PRATIQUES**

Alternance d'enseignement théorique (50%) et de mise en situation pratique (50%).

## **DUREE**

1 jour (7 heures)

---

# CHAUSSER L'HOMME

---

## **PUBLIC CONCERNE**

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

## **OBJECTIF**

- Développer le professionnalisme des vendeurs spécialisés dans la vente de chaussures homme.
- Connaître les particularités du pied et les points importants de la fabrication d'une chaussure afin d'offrir le meilleur chaussant possible.
- Préciser les spécialités de chaque fabricant.
- Connaître les spécificités des cousus.
- Argumenter sa proposition au client en employant un vocabulaire simple et précis.
- Conseiller sur le bon usage de la chaussure et sur l'utilisation des produits adaptés.
- Savoir prendre en charge une réparation.

## **PROGRAMME**

L'observation du pied - L'observation de la chaussure

L'emboitage – L'avant-pied

L'aménagement du chaussant

Le chaussant des modèles - La fabrication

-----  
L'accueil - La communication

Le questionnement - L'argumentation

Les étapes du chaussage - La conclusion de la vente

Le déroulement d'une vente - Le conseil et le service

L'objection - Les points de vérification du produit - L'entretien

## **TRAVAUX PRATIQUES**

Alternance d'enseignement théorique (50%) et de mise en situation pratique (50%).

## **DUREE**

1 jour (7 heures)

---

# L'ACHAT DES COLLECTIONS

---

## **PUBLIC CONCERNE**

Responsable des achats, responsable marketing, responsable réseau, responsable magasin.

## **OBJECTIF**

- Sensibiliser les participants aux techniques de fabrication pour savoir évaluer la qualité d'un produit chaussant.
- Acquérir les connaissances de base pour mieux acheter les collections et ainsi de limiter les invendus.

## **PROGRAMME**

Le pied - La forme - L'emboîtement

La cambrure - L'avant-pied

Le relevage - L'entrée

Le chaussant des modèles

L'équilibre des proportions

Les points de vérification du produit

La mise en valeur des collections

Rappel des conditions générales des achats

## **DUREE**

1 jour (7 heures)

---

## LE SERVICE APRES-VENTE

---

### **PUBLIC CONCERNE**

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

### **OBJECTIF**

Être à même d'effectuer un entretien approfondi sur des chaussures usagées et de développer une argumentation adaptés au produit.

### **PROGRAMME**

#### ***L'atelier***

Apprentissage de l'utilisation des produits destinés à la vente.

Apprentissage de l'utilisation des produits destinés à un entretien personnalisé.

Apprentissage de l'utilisation des outils du chausseur.

#### ***Le cinquième rayon***

Le conseil et le service

Le produit dans le contexte de la vente

### **Condition**

Apport de trois paires de chaussures usagées pour la pratique.

### **DUREE**

5 heures