



BULLETIN D'INSCRIPTION à retourner à :

ALAIN MADEC – FORMATION – Chalin / Couperin – 8, Chemin Louis Chirpaz – 69130 Ecully
Accompagné d'un chèque de 20€ par participant et par journée de formation à l'ordre des AGEFOS/PME

PARTICIPANTS

Nom et prénom	Sexe (1*)	Age	Qualification (2*)	N° du stage (3 *)

(1*) Indiquer la lettre H ou F selon le sexe

(2*) Préciser la qualification du stagiaire : 3 (employé) – 5 (cadre) – 6 (dirigeant salarié)

(3*) Indiquer le numéro du stage correspondant à la ville et à la date choisies (de 1 à 15)

Organisme formateur agréé



THEMES, LIEUX ET DATES DES FORMATIONS

Chasseur généraliste	
1	Saint-Etienne lundi 18 juin 2012
2	Toulouse lundi 22 octobre 2012
3	Pau lundi 29 octobre 2012
4	Lille lundi 5 novembre 2012
5	Le Havre lundi 12 novembre 2012
6	Brest lundi 26 novembre 2012
7	Strasbourg lundi 18 février 2013
8	Nantes lundi 25 février 2013
9	Lyon lundi 4 mars 2013
Chausser l'enfant	
10	Metz lundi 21 mai 2012
11	Paris lundi 23 juillet 2012
12	Paris lundi 19 novembre 2012
13	Lille lundi 11 février 2013
Chausser la femme	
14	Paris lundi 3 décembre 2012
Chausser l'homme	
15	Paris lundi 4 juin 2012

SIGNALETIQUE

Raison sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Téléphone :

Email : @

N° SIRET :

Programmes détaillés des formations sur le site alainmadec.com

CONDITIONS

Les conditions d'annulation dépendent du nombre d'inscrits. Les inscrits seront prévenus du maintien ou de l'annulation de la formation 10 jours avant la date prévue. En cas d'annulation, le chèque d'inscription sera restitué.

Les lieux des stages vous seront précisés 15 jours avant la date de la formation.

A Le / ... / 201...

Signature et cachet de l'entreprise

PUBLIC CONCERNE

Tout personnel salarié (vendeur ou chef d'entreprise) du secteur d'activité, désireux de se perfectionner dans la vente conseil (priorité aux entreprises de moins de 10 salariés)

OBJECTIFS***Chausseur généraliste – 1 jour***

L'objectif de cette formation est de permettre aux vendeurs et responsables de magasin de développer les ventes 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.
- Être 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.

Chausser l'enfant – 1 jour

L'objectif de cette formation est de développer le professionnalisme des vendeurs qui travaillent dans les magasins ou rayons 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 et la concilier avec le goût de l'enfant.
- Donner des conseils pratiques sur l'usage et le renouvellement d'achat des chaussures.
- Prévenir les effets d'un mauvais chaussage sur la santé de l'enfant.

Chausser la femme – 1 jour

L'objectif de cette formation est de développer le professionnalisme des vendeurs qui travaillent dans les magasins ou rayons spécialisés dans la vente de chaussures femme.

- Être à l'écoute des intentions de la cliente et savoir présenter différents modèles.
- Connaître les tendances du marché, l'évolution de la mode et des comportements.
- Connaître les caractéristiques du pied.
- Étudier la hauteur de talon et la cambrure.
- Sensibiliser sur les matières utilisées.

Chausser l'homme – 1 jour

L'objectif de cette formation est de développer le professionnalisme des vendeurs qui travaillent dans les magasins ou rayons spécialisés dans la vente de chaussure homme.

- Créer des réflexes qui facilitent l'action de la vente.
- Connaître les caractéristiques du pied.
- Préciser les spécialités de chaque fabricant.
- Connaître les spécificités des cousus.
- Argumenter sa proposition en employant un vocabulaire simple et précis.
- Conseiller sur le bon usage de la chaussure et sur l'utilisation des produits adaptés (entretien, chaussettes, etc..)
- Savoir prendre en charge une réparation.

Mise en situation – 1 jour

L'objectif de cette formation est de mettre en pratique les grandes lignes des étapes de la vente dans un contexte réel.

Ce module de formation sera mis en place sur un lieu de vente d'une entreprise qui en fera la demande pour les vendeurs qui auront participé à une des formations théoriques et pratiques dans un délai de trois mois maximum après la date de formation.

Service après-vente – 1 jour

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

PROGRAMMES

Les programmes peuvent être consultés sur le site alainmadec.com.

ANIMATION

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

Échange permanent à travers les questions des participants.

Apport de deux paires de chaussures par participant pour la description du produit.

SUPPORT

Vidéo projection - Petit matériel et produits d'entretien - Coupes transversales d'une chaussure.

Support de formation réalisé par le formateur – Divers ouvrages et documents remis aux participants.

ATTESTATION

Attestation de formation remise aux participants.

COÛT

20 € par participant et par journée de formation.

Le café d'accueil et le déjeuner sont pris en charge par l'organisme de formation.

CONDITIONS

Les conditions d'annulation dépendent du nombre d'inscrits. Les inscrits seront prévenus du maintien ou de l'annulation de la formation 10 jours avant la date prévue. En cas d'annulation, le chèque d'inscription sera restitué.

Les lieux des stages seront précisés 10 jours avant la date de la formation.