

BULLETIN D'INSCRIPTION



A retourner à ALAIN MADEC – FORMATION

Parc de Chalin - Le Rameau – 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

Cycle de formation professionnelle des détaillants en chaussure 2009 – 2010

F N D C F - AGEFOS PME

LIEUX, DATES ET THEMES DE LA FORMATION

Bordeaux le 16 et 17 novembre 2009 “ Méthode de chaussage et de vente ”

OBJECTIFS

- Permettre aux vendeurs et responsables de magasin de 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 et de fabrication.
- Fournir des conseils sur le bon usage de la chaussure et sur l'utilisation des produits d'entretien.

PROGRAMME *premier jour*

- 1 - Le pied et le chaussant (matinée)**
 A - L'observation du pied
L'assise plantaire - Les différents types de pieds
La croissance et la mesure
Observation des pieds des participants volontaires
 B - Le pied dans la chaussure
Les premiers pas - Les effets de la chaussure sur la marche
La hauteur de talon et la cambrure
L'emboîtement - L'avant-pied
Le conseil du chaussant pour l'enfant, l'adulte et les séniors
L'identification des points sensibles du pied dans la chaussure
L'aménagement du chaussant - Le chaussant des modèles
L'apprentissage de l'utilisation des outils du chausseur
- 2 - La chaussure (après-midi)**
 A - Les matières
Le cuir - La peausserie - La gomme - Les textiles
 B - La fabrication
La conception - La forme - La tige - Le montage - La structure
 C - Les Modèles
Les classiques (été, hiver)

PROGRAMME *deuxième jour*

- 1 - La technique de vente (matinée)**
 A - La chaussure aujourd'hui
La mode et les comportements - L'évolution des styles et de la fabrication
 B - L'accueil
La prise en charge - Le questionnement - La présentation des modèles et la gestuelle
 C - L'argumentation
Valorisation du produit
Présentation des chaussures apportées par les participants
Travail en groupe et jeux de rôle
- 2 - La mise en situation (après-midi)**
 A - Les étapes du chaussage
La pointure - Le déchaussage - La sélection - Le chaussage - Le questionnement
La vérification du chaussant - Le rangement des dépliés
Essayage des chaussures apportées par les participants - Jeux de rôle
 B - La conclusion de la vente
Aide à la prise de décision - La finalisation de la vente (règlement, etc.)
 C - Le conseil et le service
Conseils sur la vente (produits d'entretien, chaussettes, divers accessoires, etc.)
 D - Le service après-vente
Les cas les plus courants

SIGNALETIQUE

Raison sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Téléphone : Fax : Email :@.....

N° SIRET : Code NAF :

N° de cotisant AGEFOS (obligatoire).....

CONDITION

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.

Signature et cachet de l'entreprise

PARTICIPANTS

Nom et prénom	Sexe (1*)	Age	Qualification (2*)

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

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

A le