

# 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

**Rennes le 23 et 24 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 .....