

Plus de 80 000 salariés dans notre branche, moins de 4 000 salariés formés ... Et vous ?

La FNH a su développer au cours de ces dernières années des services sectoriels destinés à ses adhérents. Elle propose entre autres services :

- **des matinales** (réunions d'information *gratuites*) sur des thèmes tels que « Gérer les problèmes de comportement d'un salarié », « Comment informatiser sa boutique » ou encore « Faire le point sur la loi LME », ...
- **des ateliers** (journées de formation et d'échange au tarif de 30 euros/jour) sur des thèmes tels que la vitrine, le merchandising, « comment mettre en place les soldes », la gestion financière, ...
- **des formations** (une journée ou deux, payantes mais prises en charge par votre OPCA)...

Nous constatons que malgré une communication massive, un choix judicieux d'intervenants qualifiés, de thèmes pointus et de dates, et la gratuité d'un certain nombre de manifestations, les chiffres ne sont toujours pas brillants...

Et pourtant !! Compte-tenu de la conjoncture actuelle, certains commerçants se forment et ne le regrettent pas : ils boostent leurs ventes, dynamisent leurs équipes, fidélisent leurs clients, gèrent mieux leurs achats et leur trésorerie, enfin ils s'informent sur les réformes à venir afin d'être meilleurs que les meilleurs... **Et vous ?**

Dans son dernier Edito, le Président MELCER rappelait « Nous, les indépendants multimarques, sommes les grands professionnels de ce métier devenu très difficile dans le contexte actuel. **Si nous souhaitons le rester, il nous faut nous adapter et nous mettre en cause en permanence, histoire de ne pas rater le train de la modernité...** ». **Et vous ?**

Dans son numéro 501, le Fashion Daily News titrait sa page 100 : Formation, renforcer les compétences des salariés. On y lit : «les avantages sont pourtant multiples : dynamiser l'équipe de vente, mieux affronter la concurrence en améliorant les compétences des salariés, développer des connaissances spécifiques comme l'aménagement des vitrines...». **Et vous ?**

Alors en cette période de rentrée propice aux bonnes résolutions, stop aux (mauvais) prétextes....

«Vos formations ont lieu à Paris, c'est trop loin » : Paris reste la plateforme la plus accessible pour tous, la preuve : **99 % de nos stagiaires viennent de province !**

«ça a lieu le lundi et le lundi c'est mon jour de congé » : **et comment faire les autres jours où la boutique est ouverte, comment font les autres ?**

«se former coûte trop cher» : les formations sont **prises en charge en intégralité par l'OPCA** et si vous n'avez plus de budget, la FNH vous propose d'autres solutions : matinales ou ateliers !

De plus, pour les formations proposées dans son catalogue, et pour les adhérents à jour de cotisation, la FNH rembourse les frais annexes (transport, repas) à hauteur de 200 € par personne/an si vous êtes en province et 50 €/personne/an si vous êtes à Paris.

« mon CGA ou ma CCI me propose des formations et je me forme chez eux »... voilà un pas en avant, bravo ! Mais savez-vous que la FNH vous propose des **formations sectorielles** où ne sont présents que des professionnels comme vous, qui ont les mêmes problématiques que vous, et avec lesquels vous pouvez échanger ?

Et le plus beau prétexte : « je n'ai pas besoin d'être formé et mon personnel de vente est compétent » : pourvu que ça dure... **En êtes-vous sûr ? votre dernière formation remonte à quand ?**

Merci à tous ceux qui font appel à nos services, merci à ceux qui nous font confiance chaque semestre et qui participent régulièrement à nos formations et nos ateliers.

Soyez réalistes : le non professionnalisme des uns profite au fichier clients des autres ... alors restez de bons professionnels !

Thème	animateur	date	Lieu
MATINALES			
Le point sur la loi LME	FNH	06/11/08	Paris
Pourquoi et comment informatiser sa boutique ?	VEGA	23/10/08	Paris
FORMATIONS			
Typologie clients, accueil et techniques	ELECTRA	20 + 21/10/08	Paris
Mieux acheter = mieux vendre	JNC	10/11/08	Paris
Animer sa boutique	ELECTRA	17 + 18/11/08	Paris
Manager son équipe de vente	ELECTRA	24 + 25/11/08	Paris
ATELIERS FNH			
Gestion financière	GROUPE 5	16/10/2008	Paris
Merchandising	GMM	03/11/2008	Paris
Vitrine	GMM	04/11/2008	Paris
Préparer la transmission de son commerce	ADVANCIA	20 + 21/10/08	Paris
Préparer la transmission de son commerce	GROUPE 5	13 + 27/11/08	Lyon
Connaissance des textiles	ISTA	10/11/08 et 24/11/08	Paris
Soldes	JNC	13/11/08	Paris

Marie Neto

Chargée de la Formation et de la Communication

Pour toute information ou inscription : mneto@federation-habillement.fr

Tél. 01 42 02 61 89