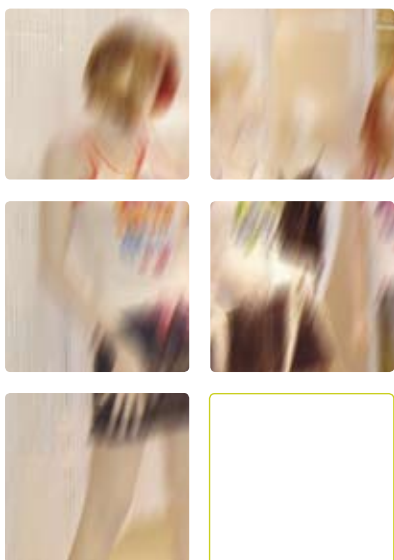


Obtenez les programmes
complets et les modalités
d'inscription auprès
de la Fédération Nationale
de l'Habillement

au
01 42 02 61 89 !

ou
mneto@federation-habillement.fr



Bulletin d'inscription

A retourner par courrier à la Fédération Nationale
de l'Habillement, accompagné du chèque établi
à l'ordre de Mise en Scène.

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Numéro de Siret (obligatoire) :

Code postal :

Ville :

Téléphone :

Email :

Nom du (de la) responsable :

Numéro d'adhérent à la FNH :

Personnes à inscrire :

Nom, prénom :

Qualification :

Nom, prénom :

Qualification :

Montant chèque joint :

N° chèque :

Banque :

Les frais pédagogiques seront remboursés par votre OPCA
après la formation.



Fédération Nationale de l'Habillement
Boutiques de mode indépendantes

Fédération Nationale
de l'Habillement
9, Rue des Petits-Hôtels
75010 PARIS

www.federation-habillement.fr

La formation

des professionnels de l'habillement



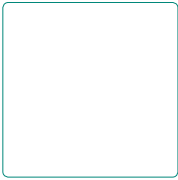
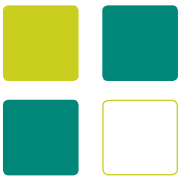
VENTE - FIDÉLISATION
Colmar, le lundi 14 mai 2012

Délégation régionale
Alsace



La Fédération Nationale
de l'Habillement, plus près
de vous dans votre région.

www.federation-habillement.fr



Le mot du Président

Chers collègues,

L'année 2012 est celle de nombreux défis pour les boutiques de l'habillement indépendantes : Crise économique dont on ne voit pas la fin, période électorale peu propice aux achats et, en Alsace, ouverture le 25 Avril à Roppenheim du village de marques « The Design Outlets ».

Les clients qui entrent dans nos boutiques sont souvent peu motivés pour passer à l'acte d'achat. Les offres permanentes de rabais, qui s'accroissent encore avec l'ouverture du village de marques, font perdre aux consommateurs toute notion de juste prix. L'« achetez français » lancé pendant la campagne pour la présidentielle rend lui aussi les clients hésitants. Plus que jamais ils ont besoin d'être séduits et rassurés.

Par la formation qu'elle vous propose en Alsace la Fédération Nationale de l'Habillement est côté de vous pour vous permettre d'acquérir les techniques de vente et de fidélisation qu'il devient indispensable de maîtriser.

B. Renck,
Président de la Délégation
Régionale Alsace

VENTE – FIDÉLISATION

PROGRAMME

1 jour
8 heures

Public

- Dirigeant, Responsable ou personnel de vente d'une boutique de prêt-à-porter indépendante.

Méthode pédagogique

- Alternance d'exposés et de retour d'expérience des participants
- Supports écrits/jeux pédagogiques.

Objectifs

- Créer une ambiance dynamique de consommation
- Utiliser des outils qui permettent de mieux vendre, dans le but de fidéliser la clientèle.

→ Séduire le client

- La vitrine, le merchandising.
- La préparation des ventes.

→ Accueillir le client

- Mieux prendre en charge pour rassurer le client.

→ Découvrir le client

- Connaître les différentes morphologies.
- Mieux comprendre les attentes du client et qui il est.

→ Présenter et argumenter le produit

- Comprendre les motivations d'achats pour présenter le bon produit.
- Savoir élargir les besoins et demandes du client.

→ Conclure et fidéliser

- Détecter les signaux d'achats.
- L'utilité du fichier clients.
- La prise de congé.



Organisme de formation :
MISE EN SCÈNE –
Fade Ghislaine

Numéro d'existence :
41 88 00981 88
14 Place Clémenceau
88210 SENONES

Port : 06 25 05 30 18

Lieu et dates :
lundi 14 mai 2012
à COLMAR

Coût de la
formation / personne :
350 € HT – 418,60 € TTC

Nombre de stagiaires :
6 minimum

Prise en charge de la formation
par votre OPCA.
Pour vos salariés, pensez
au DIF !

