

## Bulletin d'inscription

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

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

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 : .....

Formation :

LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE

CULTIVER SA DIFFÉRENCE

Montant chèque joint : .....

N° chèque : .....

Banque : .....

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



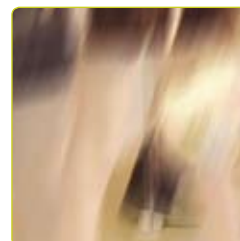
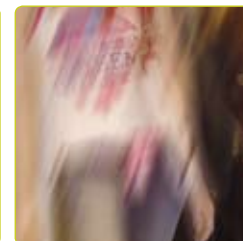
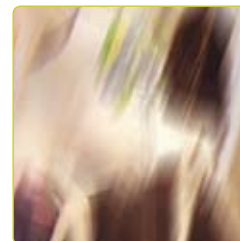
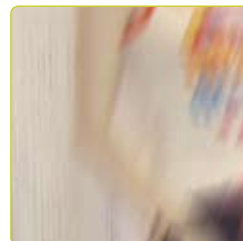
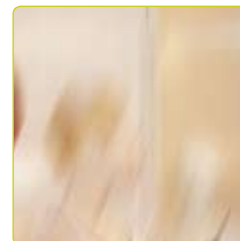
Fédération Nationale de l'Habillement  
Boutiques de mode indépendantes

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

[www.federation-habillement.fr](http://www.federation-habillement.fr)

# La formation

des professionnels de l'habillement



**LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE**  
Les techniques de vente  
Les indices de performance  
Bordeaux, le lundi 19 mars 2012

**CULTIVER SA DIFFÉRENCE**  
Merchandising - Vitrine/Displays  
Dax, le lundi 2 avril 2012

Délégation régionale  
**Aquitaine**



**NOUVEAU**

Vous adhérez  
à la Fédération Nationale  
de l'Habillement ?

Nous vous proposons  
de vous décharger  
de la partie administrative de  
la demande de prise  
en charge par votre OPCA

Contactez nous au  
01 42 02 61 89 !



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

[www.federation-habillement.fr](http://www.federation-habillement.fr)

## LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE

Les Techniques de vente - Les Indices de performance

### PROGRAMME 1

1 jour  
8 heures

#### Public

- Chefs d'entreprise, responsables de magasin,
- Créateurs ou repreneurs de boutique indépendante
- Personnel de vente

#### Objectif

- Définir la notion de « professionnalisme »
- Maîtriser les 11 étapes de la vente
- Développer le chiffre d'affaires en pratiquant au quotidien la vente additionnelle / la vente complémentaire
- Maîtriser et utiliser les indices de performance

#### Pré-requis

- Connaître les fondamentaux de la vente

#### → Définition et rôle de « l'Avant-vente »

- Analyser et comprendre la notion de « professionnalisme ».

#### → Définition et rôle des 11 étapes de la vente

- Prendre du recul et approfondir ses connaissances.
- Maîtriser et utiliser toutes les techniques de vente.

#### → Définition et rôle de la vente additionnelle /complémentaire

- Apprendre les techniques et les méthodes.
- Développer son chiffre d'affaires en maîtrisant la vente additionnelle /vente complémentaire.

#### → Définition et rôle des Indices De Performance (IDP)

- Prendre du recul et approfondir ses connaissances
- Savoir lire et comprendre les IDP
- Maîtriser et utiliser les IDP au jour le jour
- Analyser et agir sur les IDP au travers d'un plan d'action (zoning, challenge, calculs de manque à gagner, etc...).

## CULTIVER SA DIFFÉRENCE

Merchandising - Vitrine / Displays

### PROGRAMME 2

1 jour  
8 heures

#### Public

- Chefs d'entreprise, responsables de magasin.
- Créateurs ou repreneurs de boutique indépendante.
- Personnel de vente.

#### Objectif

- Maîtriser le concept du merchandising pour améliorer la visibilité des produits en linéaires + vitrine
- Faire du point de vente un levier de croissance et un lieu de vie
- Acquérir les techniques d'optimisation et de rentabilité d'un rayon.

#### Pré-requis

- Aucun pré-requis.

#### → Définition et rôle du Merchandising

- Connaître les fondamentaux.
- Comprendre les enjeux et les intérêts.

#### → Comment implanter un rayon ? Et pourquoi changer d'implantation ?

- Définir l'assortiment.
- Mettre en place le linéaire dans le point de vente.
- Mettre en place les produits dans les linéaires.

#### → Définition et rôle des Indices de Performances Commerciales (IPC)

- Identifier les IPC (indices de sensibilités, coefficient de variation saisonnière, taux d'évolution, ...).
- Analyser les rayons avec les IPC.
- Apporter des actions correctives.

#### → Comment mettre en valeur les produits ? (vitrine/displays)

- Attirer l'attention : l'importance de la vente visuelle.
- Analyser et apporter des commentaires sur les vitrines déjà réalisées par les participants : Cas pratique.

#### Organisme de formation :

FCM Conseil et Formation  
Stéphanie FANCELLI

Port : +33 (0) 6.87.71.63.74

Siret : 531 823 490 000010

APE : 8559A

N° d'activité : 73 31 06042 31

#### Lieu et dates :

##### Programme 1

19 mars 2012  
à BORDEAUX

##### Programme 2

2 avril 2012 à DAX

Coût de la formation / personne :  
360 € HT – 430,56 € TTC

#### Nombre de stagiaires :

Groupe de 10 personnes  
minimum

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interrogative, démonstrative  
et active.

#### OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théories, d'apports  
méthodologiques et de pratique  
sous la forme de retour  
d'expérience  
des participants, d'études  
de cas et de jeux de rôle.