

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.



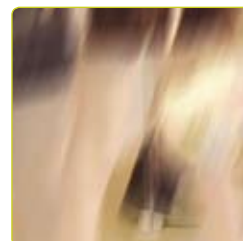
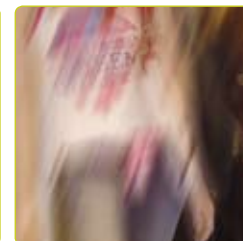
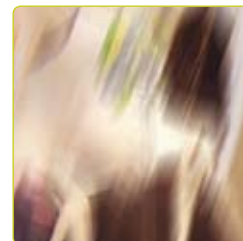
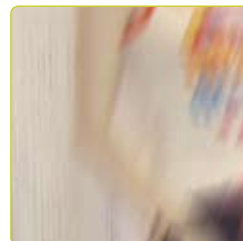
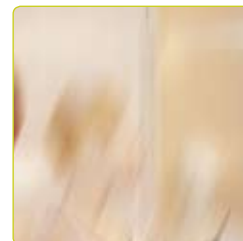
Fédération Nationale de l'Habillement
Boutiques de mode indépendantes

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

www.federation-habillement.fr

La formation

des professionnels de l'habillement



LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE
Toulouse le lundi 26 mars
ou le lundi 14 mai 2012

CULTIVER SA DIFFÉRENCE
Toulouse le lundi 5 mars
ou le lundi 23 avril 2012

Délégation régionale
**Midi-
Pyrénées**



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

LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE

Les Techniques de vente - Les Indices de performance

PROGRAMME 1

2 jours
16 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

Journée 1

→ 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...).

Journée 2

Point sur les acquis et apporter des ajustements nécessaires par la mise en pratique sur un point de vente.

CULTIVER SA DIFFÉRENCE

Merchandising - Vitrine / Displays

PROGRAMME 2

2 jours
16 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.

Journée 1

→ 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.

Journée 2

Point sur les acquis et apporter des ajustements nécessaires par la mise en pratique sur un point de vente.

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

26 mars ou 14 mai 2012
à TOULOUSE

Programme 2

5 mars ou 23 avril 2012
à TOULOUSE

Coût de la formation / personne :
720 € HT - 861.12 € 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.