

BON D'INSCRIPTION

Concrétiser mieux et plus souvent sur les points de vente ; Client « AMI »; Technique de vente rapide

&

Marketing et merchandising sensoriel

A renvoyer au FOCLAM, par courrier, fax ou mail, pour le 18 février 2011 au plus tard.



Nom – Prénom du participant :

.....

Nom du commerce :

.....

Adresse :

.....

☎ :

GSM :

📠 :

✉ :

Moyens de paiement :

- « Chèques-formation »
- Argent liquide ou bancontact
- Virement sur le compte FOCLAM n° 375-0842859-08 sans oublier d'indiquer votre nom, votre prénom et la référence de la formation (réf : ci-dessous)

Je m'inscris aux 2 journées :

Concrétiser mieux et plus souvent sur les points de vente ; Client « AMI »; Technique de vente rapide & Marketing et merchandising sensoriel - Réf : FC-VEN-MARK-01

Date :

Signature :

Vous souhaitez plus d'informations ?

N'hésitez pas à nous contacter :



Centre IFAPME-FOCLAM-Tournai a.s.b.l.

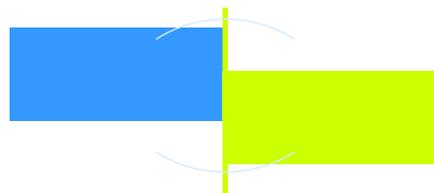
Rue Guillaume Charlier 132
7500 TOURNAI

☎ 069/89.11.11 - 📠 069/89.11.12
✉ foclam@ifapme.be - www.foclam.be

Personnes de contact :

« Département Formation continue » :

Michelle WALLEZ
☎ direct : 069/89.11.05
michelle.wallez@ifapme.be



Conditions générales :

- La **date limite des inscriptions** est fixée à 5 jours ouvrables avant le premier cours.
- Pour **valider votre inscription**, il est impératif de régler le coût de votre formation dans les 3 jours ouvrables. Si vous payez par « chèques-formation », merci de communiquer au FOCLAM votre n° d'autorisation et le code d'utilisation.
Rem. : *seules les inscriptions payées seront prises en compte*
- La **confirmation** de votre inscription vous parviendra au plus tard 2 jours avant le démarrage du cours. Nous nous réservons le droit de postposer ou d'annuler une formation si le nombre minimal de participants n'est pas atteint.
- Si vous souhaitez **annuler votre inscription**, il conviendra de nous en informer 48 heures avant la première séance. A défaut, 30,00 € de frais administratifs vous seront facturés.
- Le prix de la formation comprend les **notes de cours**.

organise en collaboration avec



Comité Subrégional
de l'Emploi et de la Formation
Tournai - Ath - Lessines
Mouscron-Comines

Vous êtes commerçant, vendeur,
gestionnaire d'un point de vente,...
—> ces séminaires sont pour vous !

° Concrétiser mieux et plus souvent sur les points de vente ; Client « AMI »; Technique de vente rapide

° Marketing et merchandising sensoriel



Avec le soutien de l'Union européenne



Certification Qualité



1. Concrétiser mieux et plus souvent sur les points de vente - Déroulement d'une vente - Client « AMI » - Technique de vente rapide

Quand ? **Le lundi 28 février 2011**

Horaire ?

08h00 à 12h00 : **Concrétiser mieux et plus souvent sur les points de vente**

Les 3 piliers du succès, Eligibilité et potentiel, Vendre sur mesure, Ego-gamme, Test,...

12h00 à 13h00 : Pause

13h00 à 17h00 : **Déroulement d'une vente en magasin - Client « AMI » - Technique de la vente rapide**

Approche modulaire intégrée, 4 x 20, Découverte, SPID, CSAQ, Aikido, Accélérateurs de décision, Exercices, ...

Où ? Centre IFAPME—FOCLAM
rue Guillaume Charlier, 132 7500 Tournai

Intervenant ?

Armand MABILLE, Ego Management sprl, Formation et Accompagnement des forces de vente.

Mr. Mabilille, orateur très dynamique et expert en vente, a animé les trois rencontres sur la thématique de la valorisation du métier de vendeur organisées, fin 2009 début 2010, par les Comités Subrégionaux de l'Emploi et de la Formation CSEF, de Tournai-Ath-Lessines et de Mouscron-Comines avec le concours de l'UCM.

Suite à ces 3 rencontres, le Centre IFAPME—Foclam organise des formations « spécifiques » qui répondent concrètement à l'analyse des besoins et aux souhaits des commerçants et des métiers de la vente d'aujourd'hui...

« Pour obtenir plus et céder moins, il faut apprendre ! »

A. Mabilille

2. Marketing et merchandising sensoriel

Quand ? **Le lundi 21 mars 2011**

Horaire ?

8h30 à 12h30 : **Créer un environnement agréable, confortable répondant aux attentes de votre client**

Capter l'attention, susciter l'intérêt, provoquer le désir, « créer de l'émotion », amener à l'achat, les 5 sens, agencement, merchandising, profil de l'acheteur et implication,...

Applications concrètes et exemples, exploitation et conclusion...

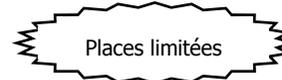
Où ? Centre IFAPME—FOCLAM
rue Guillaume Charlier, 132 7500 Tournai

Intervenant ?

Olivier HENROTTE, Directeur et Consultant en stratégie Marketing (Management)- EmoSenses-Pellaines & M²Concept

Le participant ayant suivi cette formation sera sensibilisé à l'importance des aspects sensoriels dans un point de vente et des enjeux.

De part la présentation d'exemples concrets, le commerçant sera à même de mener sa propre réflexion dans son commerce et de mettre ses techniques en application.



Prix pour ces 2 journées ? **180.00 €**

ou 12 « chèques-formation » (sous réserve de l'agrément par la cellule « chèques-formation »)

1. Qu'est-ce qu'un « chèque-formation » ?

Le « chèque-formation » est une aide à la formation continue des travailleurs. Il s'adresse aux PME occupant au maximum 250 travailleurs ETP (Equivalent Temps Plein) ONSS et aux indépendants à titre principal qui souhaitent augmenter l'efficacité de leur personnel (Plus d'obligation d'assujettissement à la TVA, pas de secteurs d'activité exclus, plus d'obligation d'avoir un registre de commerce).

Rem. : le nombre de chèques accordé par année civile varie en fonction de la taille de l'entreprise.

2. Ai-je accès à l'avantageux système « chèques-formation » ?

Le « chèque-formation » est accessible :

- au travailleur occupé dans les liens d'un contrat de travail, exerçant son activité dans le cadre d'un siège d'exploitation situé en Région wallonne de langue française
- à la personne affiliée à titre principal à l'INASTI
- à l'administrateur, au gérant, à l'associé actif et à l'actionnaire rémunéré d'une société
- aux conjoints aidants indépendants (inscrits à l'INASTI)
- aux intérimaires pendant la durée de leur contrat dans l'entreprise ou chez l'indépendant à titre principal

Qui ne peut pas bénéficier des « chèques-formation » ? La personne affiliée à l'INASTI à titre complémentaire, les stagiaires PFI (en période de formation), les étudiants et les apprentis, les ASBL, les ADF (Associations de Fait)

3. Comment obtenir l'agrément permettant de commander les chèques ?

1°. S'inscrire auprès du FOREM Conseil – « chèque-formation » (une fois par année civile) :

Si vous n'êtes pas encore inscrit(e) ou réinscrit(e) durant l'année civile en cours, vous devez compléter le **formulaire d'inscription** et la **déclaration sur l'honneur** (obligatoire).

Où trouver ces documents ? Sur le site www.sodexho.be, au centre de formation ou en téléphonant au FOREM Conseil au 071/23.95.60

Ces deux documents complétés sont à renvoyer au FOREM Conseil - « chèque-formation » : par fax au 071/23 95 61 ou par courrier : Bd Tirou, 104 à 6000 Charleroi

2°. Recevoir votre n° d'autorisation (n° de client) :

Si tout est en ordre, vous recevez (par e-mail, fax ou courrier) une **confirmation d'inscription** avec votre n° d'autorisation et le n° de compte pour effectuer le paiement.

3°. Commandez vos chèques :

Vous commandez vos chèques (par multiple de 15,00 €) (1 chèque / h. de formation / pers.) en reprenant votre n° d'autorisation dans la communication structurée de votre virement. Dès réception de l'argent chez Sodexho, votre portefeuille virtuel est alors crédité du nombre de chèques commandés.

4°. Demander un code d'utilisation pour vos chèques virtuels :

Dès que vous avez reçu votre confirmation de commande, vous devez demander un **code d'utilisation** correspondant au nombre d'heures de la formation :

- soit en allant sur le site extranet sécurisé : <https://soeasy.sodexho.com>
- soit en téléphonant au 02/547.55.79 (serveur vocal interactif)

Ce code ainsi que votre n° d'autorisation sont à transmettre au centre de formation en début de formation. Celui-ci établira une facture acquittée et transmettra les informations à Sodexho pour le remboursement.

Attention ! Vous devez avoir votre n° d'autorisation et votre code secret à 5 chiffres sous la main pour pouvoir gérer votre dossier via le serveur vocal. Les utilisateurs ayant déjà un accès au site sécurisé pourront conserver les mêmes login et mot de passe. Si vous n'en possédez pas encore, vous pouvez directement les créer sur le site extranet sécurisé.

4. Quel calcul effectuer pour comprendre le mécanisme « chèques-formation » ?

Rem. : chaque chèque a une valeur d'achat de 15,00 € mais la R.W. lui attribue une valeur marchande de 30,00 €.

Exemple : Pour une formation de 15 heures de cours / droit d'inscription : 180,00 €

Prix d'achat : 12 chèques x 15,00 € = 180,00 €

Valeur des chèques : 12 chèques x 30,00 € = 360,00 €

360,00 €	Valeur attribuée par la R.W. pour les 12 chèques
- 180,00 €	Prix de la formation (payé par Sodexho au centre de formation)
= 180,00 €	Remboursement par Sodexho au participant
= 180,00 €	Investis au départ