

Programme de 2010 des séminaires de formation professionnelle, Tel: 71 781 651 - Fax: 71 890 416

Organisés par le département SFC Formation de la société LAC-EXPO -SA- (structure privée de formation n°08/925/11), et animés par enseignant universitaire formateur spécialisé : (Juge, Avocat, Expert comptable, Fiscaliste, Spécialiste en Informatique, Marketing, Communication, Normes ISO, Qualité...) Séminaires destinés aux dirigeants et cadres des entreprises avec une riche documentation distribuée dans chaque séminaire.

1- En Inter-entreprises : durée de chaque séminaire 2 jours de 8h à 14h dans l'hôtel Diplômât à Tunis Lafayette, avec pause café à 11h et déjeuner à 14h et parking pour voiture, au prix 250DTHT soit 280DTTC par séminaire et par participant. Ces séminaires peuvent bénéficier de l'avance sur TFP ou des droits de tirage pour le financement de la formation selon les conditions légales (décret 2009-292 du 02/02/2009 et l'arrêté d'application du 10/02/2009), telle que pour la formation professionnelle pratique, l'avance récupérée et déduite de TFP est 50% du SMIG par jour et par participant soit environ 125 DT x 2 jours = 250 DT.HT soit la déduction au niveau de la TFP de environ la totalité du montant payé.

2- En Intra-entreprise : proposition des thèmes pour une formation intra-entreprise dans le local de l'entreprise tels que en marketing, gestion des stocks et des magasins, comptabilités, fiscalité, normes ISO et qualité, droits, contentieux judiciaire, informatique... Au prix 600DTHT par jour soit 672DTTTC par jour dans 3 jours au minimum quelque soit le nombre des participants (pouvant bénéficier de l'avance sur TFP ou du droit de tirage).

N°	Thèmes
1	La prospection en marketing pour la conquête de nouveaux clients
2	Améliorer ses compétences de marketing en communication
3	Les techniques de vente et de communication dans l'animation de la force de vente en marketing
4	La pratique du commerce international et techniques des paiements extérieurs
5	La gestion sensorielle des points de vente
6	Les techniques du marketing pour la fidélisation de la clientèle
7	Commerce électronique et stratégie marketing sur internet
8	Plan d'action du marketing de prospection et étude du marché, le pilotage d'une équipe de vente
9	Les pratiques du marketing international dans l'exportation
10	Les techniques du marketing pour la fidélisation de la clientèle
11	La gestion de la relation avec le client dans le marketing
12	La négociation commerciale dans le marketing
13	Les techniques de vente et la gestion de la relation clientèle par les vendeurs
14	Vendeurs, défendez vos marges !
15	Gestion des réclamations de la clientèle
16	Evaluation de la compétence des vendeurs
17	La prévention contre les clients douteux
18	Opérations de commerce extérieur
19	Opération de paiements extérieurs et garanties
20	Communication avec le client et relation centré sur le client
21	Le Benchmarking : un outil de performance marketing
22	Maîtriser les aspects comptables et fiscaux de la clôture des comptes annuels
23	La détermination du résultat fiscal
24	Le mécanisme de TVA en Tunisie

25	Le régime fiscal de la retenue à la source en Tunisie
26	Droits et obligations du contribuable dans le contrôle fiscal
27	La pratique de l'audit fiscal et la gestion des risques fiscaux
28	Gestion des achats et des stocks
29	Gestion des magasins
30	Gestion des achats des stocks et pratique de l'inventaire physique
31	Perfectionner la gestion du contentieux judiciaire de l'entreprise en fonction des types de litiges civils commerciaux fiscaux ou pénaux
32	Les bases pratiques du droit des contrats
33	Perfectionner la gestion du recouvrement des Créances
34	Les aspects juridiques du redressement des entreprises en difficultés économiques
35	Le droit des entreprises en difficultés économiques : Aspects pratiques
36	La pratique du droit des sociétés : les règles fondamentales et les cas des situations complexes
37	La responsabilité des dirigeants sociaux sur le plan pénal, civil, commercial, et social
38	Sécurité et risque sur internet et sécurité des systèmes informatiques
39	Développement de Workflow avec Lotus Notes
40	Techniques de sécurisation des serveurs Lotus Notes Domino
41	Infrastructure d'archivage GED open source « Maarch »
42	Word 2007 avancé : automatiser le traitement des documents
43	Excel 2007 avancé : automatiser l'analyse des données
44	Access 2007 avancé : créer une base de A à Z
45	Maîtrise des coûts de fabrication
46	Management de qualité = méthode de résolution de problèmes en groupe MRPG, et amélioration continue
47	Organisation de l'usine par la technique de « 5S »
48	Amélioration de la qualité
49	Auditeur qualité interne selon ISO 9001 version 2008
50	Interprétation des normes ISO 9001 version 2008
51	Les sept nouveaux outils de la qualité
52	Maîtrise des coûts de la qualité et maîtrise des produits non-conformes, les actions correctives ou préventives
53	Elaboration du plan stratégique - Business Plan

BULLETIN DE PARTICIPATION AUX SEMINAIRES

organisés par le centre de formation SFC en inter-entreprises ou intra-entreprise

Société :
 Responsable formation : Tél. :
 Adresse: CP :
 Ville : Tél. : Fax :
 E-mail : Site web :

- 1) Nous confirmons notre participation au(x) séminaire(s) suivant(s) de formation inter-entreprises:
 Choix des thèmes et leurs dates prévus dans la liste des thèmes de formation organisés par le département SFC Formation de la société Lac-expo -SA- :
 Prix de participation : 250 DT.HT par participant et par séminaire soit 280 DT.TTC.
 Montant total:DT.
 Pour programme annuel 2010 télécharger :

PRIX : 250 DT.HT soit 280 DT.TTC Par participant Ce séminaire peut bénéficier de l'avance sur TFP ou des droits de tirage pour le financement de la formation selon les conditions légales (décret 2009-292 du 02/02/2009 et l'arrêté d'application du 10/02/2009), telle que pour la formation professionnelle pratique, l'avance récupérée et déduite de TFP est 50% du SMIG par jour et par participant soit environ 125 DT x 2 jours = 250 DT.HT soit la déduction au niveau de la TFP de environ la totalité du montant payé.

- 2) ou proposition des thèmes pour une formation intra-entreprise dans le local de l'entreprise tels que en marketing, gestion des stocks et des magasins, comptabilités, fiscalité, normes ISO et qualité, droits, contentieux judiciaire, informatique... Au prix 600 DT HT par jour soit 672 DT TTC par jour dans minimum 3 jours quelque soit le nombre des participants (pouvant bénéficier de l'avance sur TFP ou du droit de tirage) :
- 3) Thèmes et participants = Inter-entreprises ou Intra-entreprise :

Date	Thèmes	Nb de participants	Nom des participants	Fonction	Tel

- 4) Modalités de règlement :

Fait àle

Signature et cachet de l'entreprise

CHEQUE VIREMENT ESPECES

Au nom de la société LAC-EXPO des foires, congrès et formation.
 12, Avenue des Etats Unis d'Amérique, 3ème étage, Belvédère, Tunis – 1002
 RIB N°: 10/113/108/103347/5/788/03
 AGENCE STB BANK - LE BELVEDERE – TUNIS



Pour plus de renseignements contactez : Le département SFC Formation de la société LAC-EXPO, 12 Av. des Etats Unis d'Amérique Tunis 1002
Tél : 71 781 651 – 71 783 902 / Fax : 71 890 416
E-mail: marketing@sfc-formation.com / Site web: www.sfc-formation.com.tn

NB: SVP au cas où l'activité de votre entreprise n'est pas concernée par nos envois de mails ou Fax programmés par PC, veuillez transmettre à notre e-mail ou Fax sus indiqué votre souhait de ne plus les recevoir en mentionnant par écrit la dénomination de votre société dans votre réclamation, pour nous permettre d'éliminer votre entreprise de notre répertoire.