

SOCIETE LAC-EXPO DES FOIRES, CONGRES ET DE LA FORMATION
 En Abrégé LAC-EXPO.SA OU SFC.SA /12, avenue des Etats Unis d'Amérique-BelvédèreTunis 1002./ Tél.: 71 781 651 / Fax: 71 890 416

SFC DÉPARTEMENT FORMATION ORGANISATION DES SÉMINAIRES DE LA FORMATION ET DES CONGRÈS

Structure privée de formation
 N° d'enregistrement: 08/925/11
 E-mail: marketing@sfc-formation.com
 site web: www.sfc-formation.com.tn



THEME DU SEMINAIRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET PRATIQUE
**PLAN D'ACTION DU MARKETING, PROSPECTION ET ETUDE DU MARCHE,
 PILOTAGE D'UNE EQUIPE DE VENTE**

Le 03 et 04 Novembre 2010 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Animé par: Mr. Maher JOUINI : Enseignant Universitaire en Marketing à la Faculté des Droits et Sciences Economiques
 Titulaire DEA en Gestion

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.

Public concerné : dirigeants et cadres des entreprises / Une riche documentation est distribuée aux participants, qui reçoivent une attestation, un support de formation avec cartable, stylo, bloc note / Avec l'étude des cas évoqués par les participants vécus dans leurs entreprises

PROGRAMME 1^{ère} JOURNEE (le 03/11/2010) :
 8h00 à 11h
1- Objectifs et planification marketing :
 - Principes de base du Marketing
 - La stratégie Marketing
 - Le plan Marketing
 11h à 11h15mn : Pause café

 11h15mn à 14h
2- L'Etude du Marché :
 - Principes
 - Moyens
 - Objectifs
3- Les techniques de la collecte de l'information :
 - Les techniques qualitatives
 - Les techniques quantitatives
 14h 00 : Déjeuner

Objectifs de formation : De définir un plan de travail pour les responsables Marketing, leur permettant de déterminer les caractéristiques du marché, en terme de menaces et d'opportunités, afin d'élaborer des règles de pilotage des vendeurs...

Bulletin d'inscription

Séminaire de formation

**PLAN D'ACTION DU MARKETING, PROSPECTION ET ETUDE DU
 MARCHE, PILOTAGE D'UNE EQUIPE DE VENTE**
 Le 03 et 04 Novembre 2010 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Société :
 Forme juridique:
 Activité:.....
 Responsable formation:
 Adresse :
 C P : Ville
 Pays :
 Tél. : Fax
 E-mail :

LES PARTICIPANTS

Je confirme la participation de la (des) personne(s) suivante(s) au séminaire de formation.

Nom et Prénom	Fonction	Tel	E-mail

Prix de participation : 250 DT.HT par participant soit 280 DT.TTC.

Montant total:DT

MODALITES DE REGLEMENT

CHEQUE VIREMENT ESPECE

A l'ordre 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

Fait à le

Cachet de la société

Nom du signataire

PROGRAMME 2^{ème} JOURNEE (le 04/11/2010) :
 8h 00 à 11h
1- Objectifs et fonctions du vendeur dans un contexte Marketing :
 - Les objectifs du vendeur
 - Les fonctions du vendeur
 11h à 11h15mn : Pause café

 11h15mn à 14h
2- Les Normes de compétences pour un vendeur :
 - Qualités commerciales
 - Qualités technique
 - Qualités psycho-sociales
3- Gestion de la force de ventes et pilotage :
 - La formation des équipes de ventes
 - La rémunération du vendeur
 - L'évaluation de la performance des vendeurs
 14h 00 : Déjeuner

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.