

**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  
**LA PROSPECTION : MOYEN DE CONQUETE DE NOUVEAUX CLIENTS**

Le 07 et 08 Avril 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<sup>ère</sup> JOURNEE (le 07/04/2010) :**

8h00 à 11h

- **Présentation de la notion de prospection :**

- Les enjeux et moyens de la prospection

- Le premier contact avec le prospect : le message de prospection (carte de visite, lettre de prospection, utilisation des mots clefs)

11h à 11h15mn : Pause café

11h15mn à 14h

- Le deuxième contact avec le prospect : l'appel téléphonique de prise de rendez vous.

- Le soin de l'apparence physique et morale

14h 00 : Déjeuner

**PROGRAMME 2<sup>ème</sup> JOURNEE (le 08/04/2010) :**

8h 00 à 11h

- Le commencement, la poursuite réussie du premier entretien et le suivi des autres rencontres

- La gestion active de l'information

11h à 11h15mn : Pause café

11h15mn à 14h

- Les pièges à déjouer, les obstacles à éviter et les argumentations à trouver pour réussir

- Les panoplies de la relance du prospect et de sa transformation en client

14h 00 : Déjeuner

Objectifs de formation : - D'une part montrer aux vendeurs l'importance de l'utilisation d'une démarche offensive pour garantir l'expansion et la pérennité du niveau de son chiffre d'affaires et du nombre de ses clients. - D'autre part maîtriser cette démarche de prospection basée sur des principes psychologiques et des techniques du marketing pour transformer le prospect en client fidèle.

**Bulletin d'inscription**

Séminaire de formation

**LA PROSPECTION : MOYEN DE CONQUETE DE NOUVEAUX CLIENTS**

Le 07 et 08 Avril 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

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.