

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 GESTION SENSORIELLE DES POINTS DE VENTE

Le 07 et 08 Juin 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 07/06/2010)

8h00 à 11h00

I/ Présentation des techniques de distribution et de vente dans l'optique Marketing :

1- Principes et techniques de base de la distribution

- Taille, localisation, stratégie
- Management des Hommes

2- Techniques et objectifs de la vente dans un cadre relationnelle au sein d'un point de vente

- Du transactionnel au relationnel
- De la vente à la prestation de service en passant par la communication

11h00 à 11h15 : Pause café

11h15 à 14h00

II/ La technique de Thématization du point de vente :

- partielle, par objet, par segment, par communauté

III/ La gestion sonore du point de vente :

- Objectifs (cognitifs et affectifs)
- Techniques de diffusion musicale
- Démarche pratique de programmation

14h00 : Déjeuner

PROGRAMME 2^{ème} JOURNEE : (le 08/06/2010)

8h00 à 11h00

IV/ La gestion pratique des senteurs d'ambiance :

-Présentation des pouvoirs commerciaux des senteurs d'ambiance

-La démarche d'application de la stratégie de management des odeurs dans un cadre Marketing en quatre étapes

11h00 à 11h15 : Pause café

11h15 à 14h00

V/ La gestion des couleurs et lumières

- Caractéristiques de base
- Influences sur le processus cognitif et conatif

VI/ Les techniques gestion de l'affluence :

- Effets psychologiques de l'affluence sur le client
- Techniques de gestion de l'affluence (basée sur l'offre, basée sur la demande)

14h00 : Déjeuner

Objectifs de formation : Cette formation a pour objectifs :

- D'une part d'éveiller l'attention des vendeurs sur l'importance du respect d'une démarche bien étudiée et inspirée des principes du marketing dans le cadre de la gestion sensorielle du point de vente.
- D'autre part de maîtriser cette démarche afin d'attirer le client, susciter son attention, maintenir son intérêt quant à la visite du point de vente, l'influencer de manière bénéfique en terme de ventes et de le fidéliser grâce à une ambiance agréable.

Bulletin d'inscription

Séminaire de formation

LA GESTION SENSORIELLE DES POINTS DE VENTE

Le 07 et 08 Juin 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.

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.