

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
LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE COMMUNICATION
DANS L'ANIMATION DE LA FORCE DE VENTE EN MARKETING

Le 26 et 27 Avril ou le 28 et 29 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^{ère} JOURNEE :

8h30 à 10h30

Présentation des techniques de vente dans l'optique Marketing.

- *Principes et techniques du marketing et de la vente.
- *Présentation comparative de la vente transactionnelle et de la vente relationnelle.

10h30 à 11h00 : Pause café.

11h00 à 13h00

Informations environnementales à connaître par le vendeur (taux d'équipement des ménages en électroménager, structure sociale, culture, comportement d'achat...).

13h00 à 14h00 : Déjeuner.

14h00 à 16h00

Les Qualités requises pour être un bon vendeur.

- *Qualités techniques. Connaître le produit, gamme performance, utilisation optimale, composantes techniques.
- *Qualités physiques. Apparence esthétique et vestimentaire.
- *Qualités commerciales. Comment parler, bouger et avoir une attitude positive.

PROGRAMME 2^{ème} JOURNEE :

8h30 à 10h30

Les moyens de communication et la démarche à suivre pour réussir la vente.

- *La préparation du contact avec le client.
- *La préparation des outils de vente.
- *Le contact avec le client selon les principes de communication Neuro-Linguistiques.
- *La communication non verbale.

10h30 à 11h00 : Pause café.

11h00 à 13h00

La négociation commerciale avec le client.

- *stratégies.
- *techniques.
- *tactiques.

13h00 à 14h00 : Déjeuner.

14h00 à 16h00

Démarche concrète d'application dans le cadre de la vente.

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 et techniques du marketing. - D'autre part de maîtriser cette démarche afin de réussir la communication et le contact avec les clients et concrétiser les ventes.

Bulletin d'inscription

Séminaire de formation
LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE COMMUNICATION DANS L'ANIMATION DE LA FORCE DE VENTE EN MARKETING
 Le 26 et 27 Avril ou le 28 et 29 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.