

**Tunis le 03 Mai 2010**

**Messieurs,**

Après la réussite de nos 2 séminaires faits le 26 et 27/04/2010 puis le 28 et 29/04/2010 et portant sur les « **LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE COMMUNICATION DANS L'ANIMATION DE LA FORCE DE VENTE EN MARKETING** » le département SFC Formation de la Société LAC-EXPO -SA- et le formateur envisagent de les refaire le 24 et 25/05/2010 ou 26 et 27/05/2010, et vous appelle à ajouter votre entreprise aux entreprises qui nous ont fait confiance, en nous confiant le soin de former leurs cadres et technico-commerciaux par notre formateur spécialisé le Professeur Universitaire en Marketing Mr. Maher JOUINI.

**Votre cumul de ces 2 dates permettra la participation au séminaire par la rotation de la totalité de votre effectif commercial sans l'obligation d'arrêter vos ventes et services.**

La répétition de l'organisation de ce séminaire le 24 et 25/05/2010 ou le 26 et 27/05/2010 à l'hôtel Diplomat à Tunis représente un nouveau évènement aux dirigeants des entreprises qui veulent doter leurs cadres et technico-commerciaux d'une formation professionnelle, accélérée et pratique pour profiter de cet évènement en vue de maximiser leur rendement et d'atteindre la réussite dans la **communication** et le **contact direct** avec les clients (entreprises ou consommateurs particuliers) et pour développer l'assimilation par les vendeurs **des techniques du marketing dans l'animation de la force de vente et des techniques du B2B.**

Le prix de cette formation étant 250DTHT par participant peut être récupéré en totalité de la TFP selon les conditions légales.

Ci-jointe la copie du programme et du bulletin d'inscription.

**La Direction Du Département**  
**SFC Formation**  
**De LAC-EXPO -SA-**



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 24 et 25 Mai ou le 26 et 27 Mai 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 :**

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 clients, structure sociale, culture, comportement d'achat...).**

- Modèles des techniques d'achat par le client.
- Les techniques du B2B.

13h00 à 14h00 : Déjeuner.

14h00 à 16h00

**Les Qualités requises pour être un bon vendeur.**

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

**PROGRAMME 2<sup>ème</sup> 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 et simulation illustrative issue de cas réel.**

- Solution au cas du client exigeant des conditions bloquantes (prix, qualité, délai de livraison, concurrence...)
- Solution au cas du client indécis.

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 24 et 25 Mai ou le 26 et 27 Mai 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.