

METTRE EN VALEUR SES REALISATIONS

Entreprises des Métiers d'Art

OBJECTIFS :

- S'approprier les techniques de l'accueil et de la vente
- Approfondir les notions d'aménagement et mise en valeur du point de vente

PROGRAMME :

- **Les techniques d'accueil et de vente :**
Les étapes à respecter jusqu'à la conclusion de la vente
- **Approche du « merchandising » :**
 - La présentation du produit en regard de la clientèle
 - La mise en valeur et la proposition du prix
- **Mise en œuvre des techniques acquises avec accompagnement du consultant**
 - Etat des lieux du point de vente
 - Changements et projets d'amélioration concrets et immédiats

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Apports théoriques
- Exercices d'application
- Analyse de cas concrets

PUBLIC :

- Artisans
- Dirigeants de petites entreprises
- Collaborateurs et collaboratrices du dirigeant

DUREE :

2 jours + ½ journée d'accompagnement individuel.

LIEU : Chambre de Métiers de la Haute-Savoie.

DATES :

Lundis 21 MARS & 04 AVRIL 2005 ;

LIEU :

CHAMBRE DE METIERS de la HAUTE-SAVOIE (Annecy).

PARTICIPATION STAGIAIRES :

- 16.80 € la journée pour les chefs d'entreprise artisanale, conjoints non salariés.
- 168 € la journée pour les autres participants (demande de financement possible auprès des organismes collecteurs).