

**« COMPOSEZ VOTRE FORMATION AU FIL
DES QUATRE SAISONS »**



« COMPOSEZ VOTRE FORMATION AU FIL DES 4 SAISONS »

*Vous souhaitez évoluer, et vous former en douceur, à votre rythme...
Choisissez la saison qui vous convient, nous composons avec vous, votre cursus.*



PRINTEMPS : « Booster votre satisfaction client ! »



**ETE : « Révélez vos talents et
développez votre potentiel
professionnel »**



**AUTOMNE : « Découvrez le champion
vente qui sommeille en vous ! »**



HIVER : « Devenez un Top Manager ! »

Cycle de formation « PRINTEMPS »

« **Boostez votre satisfaction client !** »

Du 16 avril au 15 juin 2012

Public : Vendeurs en magasin, commerciaux, personnes de l'accueil et des services clients,...



3 modules de formation de 2 jours / soit 6 jours

THEMES	DATES
Améliorer ses techniques d'accueil physique et téléphonique.	16 & 17 avril 2012
Traiter les situations conflictuelles des clients dans un SAV ou à l'accueil.	3 & 4 mai 2012
Anticiper les besoins de ses clients et organiser ses enquêtes de satisfaction. Possibilité d'utiliser MASC®. « Mesure anticipation souhaits clients »	14 & 15 juin 2012

Prix global du cycle pour 6 jours de formation de 7 heures soit 42 heures.

2 220,00 € nets de taxe(*) par personne soit 370,00 € / jour.

Ce prix comprend : Les supports pédagogiques, la préparation et le suivi pédagogique, 2 heures de suivi de formation à distance sur SKYPE.

Pour une prise en charge de cette formation, vous devrez faire la demande auprès de votre OPCA. Les formations ont lieu à Orléans mais peuvent être animées sur Paris.

Pour vous inscrire, remplir votre bulletin d'inscription avant le 28 février 2012

Cycle de formation « ETE »

« Révélez vos talents et développez votre potentiel professionnel ! »

Du 4 juin au 4 septembre 2012

Public : Vendeurs en magasin, commerciaux, personnes de l'accueil et des services clients,...



3 modules de formation de 2 jours / soit 6 jours

THEMES	DATES
Optimiser son image de marque professionnelle et développer sa stratégie communicationnelle. Bilan socio communicationnel.	4 & 5 juin 2012
Mieux communiquer et se connaître en utilisant la Méthode Arc en Ciel [®] /AEC disc [®]	2 & 3 juillet 2012
Oser s'exprimer pour mieux communiquer en public.	3 & 4 septembre 2012

Prix global du cycle pour 6 jours de formation de 7 heures soit 42 heures.

2 707,00 € nets de taxe(*) par personne soit 451,00 € / jour.

Ce prix comprend : Le profil AEC / DISC[®], le bilan socio communicationnel, les supports pédagogiques, la préparation et le suivi pédagogique, 2 heures de suivi de formation à distance sur SKYPE.

Pour une prise en charge de cette formation, vous devrez faire la demande auprès de votre OPCA. Les formations ont lieu à Orléans mais peuvent être animées sur Paris.

Pour vous inscrire, remplir votre bulletin d'inscription avant le 30 avril 2012

Cycle de formation « AUTOMNE » « Découvrez le champion de la vente qui sommeille en vous ! »

Du 10 septembre 2012 au 30 novembre 2012

Public : Vendeurs terrain, magasin
Débutants ou confirmés



3 modules de formation de 2 jours / soit 6 jours

THEMES	DATES
Développer sa stratégie communicationnelle dans la vente. Bilan socio communicationnel et utilisation de la Méthode AEC DISC [®]	10 & 11 septembre 2012
Maîtriser les process de l'entretien commercial pour mieux vendre.	15 & 16 octobre 2012
Etre plus efficace pour sa prospection téléphonique et la relance des devis.	29 & 30 novembre 2012

Sur demande / Nous consulter :
Personnalisation de la formation avec des thèmes complémentaires
et/ou accompagnement sur le terrain sous forme de coaching
personnalisé.

Prix global du cycle pour 6 jours de formation de 7 heures soit 42 heures.

2 707,00 € nets de taxe(*) par personne soit 451,00 € / jour.

Ce prix comprend : Le profil AEC/DISC[®] Option Vente, le bilan socio communicationnel, les supports pédagogiques, la préparation et le suivi pédagogique, 2 heures de suivi de formation à distance sur SKYPE.

Pour une prise en charge de cette formation, vous devrez faire la demande auprès de votre OPCA. Les formations ont lieu à Orléans mais peuvent animées sur Paris.

**Pour vous inscrire, remplir le bulletin d'inscription ci-joint
avant le 10 juin 2012**

Cycle de formation « HIVER »

« **Devenez un TOP Manager !** »

Du 17 décembre 2012 au 9 février 2013

Public : Managers de proximité, chefs d'équipe, responsable de magasins,... Débutants ou confirmés



3 modules de formation de 2 jours / soit 6 jours

THEMES	DATES
Développer sa stratégie communicationnelle dans son style de management. Bilan socio communicationnel. Utilisation de la Méthode Arc en Ciel /AEC disc ©.	17 & 18 décembre 2012
Parler en public et conduire une réunion efficace.	11 & 12 janvier 2013
Animer avec brio son équipe et savoir mener ses entretiens individuels.	8 & 9 février 2013

Prix global du cycle pour 6 jours de formation de 7 heures soit 42 heures.

2 707,00 € nets de taxe(*) par personne soit 451,00 € / jour.

Ce prix comprend : Le profil AEC / DISC© Option Management, les supports pédagogiques, la préparation et le suivi pédagogique, 2 heures de suivi de formation à distance sur SKYPE.
Pour une prise en charge de cette formation, vous devrez faire la demande auprès de votre OPCA.
Les formations ont lieu à Orléans mais peuvent animées sur Paris.

**Pour vous inscrire, remplir le bulletin d'inscription ci-joint
avant le 30 octobre 2012**

**FICHE DE PRE INSCRIPTION INDIVIDUELLE
CYCLE « AU FIL DES 4 SAISONS »**

A retourner par courrier auprès de :

**MK FORM
400 Route de Moret
45310 Rouvray Ste Croix**

**Par Fax : 02 38 80 95 37
E.mail / mk.form45@wanadoo.fr**

- Je souhaite m'inscrire au cycle Hiver : « **Devenez un TOP Manager !** »
- Je souhaite m'inscrire au cycle Printemps » : « **Boostez votre satisfaction client !** »
- Je souhaite m'inscrire au cycle Eté : « **Révélez vos talents et développez Votre potentiel professionnel.** »
- Je souhaite m'inscrire au cycle Automne : « **Découvrez le champion de la vente qui sommeille en vous !** »
- Prix en € nets de taxe / €
- Je souhaite réaliser une autre formation personnalisée et recevoir un devis.

Titre de la formation :

.....

ENTREPRISE

Raison sociale :

Adresse :

Contact : Fonction :

Tél :

Email :

Code APE /SIRET.....

PARTICIPANT

Prénom :NOM :

Fonction :

Tél : Fax :

E mail :

Dès réception de cette pré-inscription, une convention de formation sera adressée à l'entreprise avec les modalités et les conditions de règlement.

Date /
Nom du signataire /
Signature et cachet