



PROGRAMME DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

TRANSFERT SAVOIR-FAIRE SIGNALÉTIQUE : CONFRÈRE / REPRENEUR (21 H)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de recevoir un client, proposer un produit adapté au besoin, calculer un prix de vente, créer une maquette, fabriquer de la signalétique, poser du marquage publicitaire et mettre en place un plan marketing.

La formation complète recouvre les différents aspects du métier de la signalétique pour aborder en toute sérénité la gestion d'une agence de signalétique.

PRÉ-REQUIS

Être gérant d'une société
Vouloir intégrer la signalétique dans son activité professionnelle

Le contenu de la formation sera adapté en fonction des compétences du stagiaire.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée : 3 jours soit 21 heures

Du lundi au vendredi de 9 h 00 à 12 h 30 et
de 14 h 00 à 17 h 30

LIEUX DE LA FORMATION

Siège CHORUS / PANO France
1 rue du Bocage – 33200 Bordeaux
Agence PANO Le Bouscat, agence pilote
245 bd Godard – 33110 Le Bouscat
Agence PANO Mérignac, agence pilote
99 avenue de la Mame – 33700 Mérignac
Agence PANO Bègles, agence pilote
48 route de Toulouse – 33800 Bordeaux
Agence PANO Bordeaux Rive Droite, Bordeaux
Rive Droite, agence pilote
Parc d'Activités Docks Maritimes, 3 quai Carriet
– 33310 Lormont

CONTENU DE LA FORMATION

Gestion commerciale : découverte des besoins, proposition, réponse aux objections
(7 heures)

Tarifs : calculs de prix, marges
(7 heures)

Marketing : plan de communication, prescripteurs
(7 heures)

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation pour les modules : Gestion Commerciale, Outils de production.
Exercices donnés pour les modules : Produits, Infographie, Tarifs.
Livret de suivi de formation
Logiciel de formation interactif pour tous les modules

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation pour les modules : Gestion Commerciale, Outils de production.
Exercices donnés pour les modules : Produits, Infographie, Tarifs.
Contrôle continu.

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation dédiée
Outil informatique : ordinateur portable avec logiciels d'infographie
Outils production : plotter et presse à textile
Accessoires « techniques de pose » : cutter, mètre, règles, vaporisateur, raclette,
Matériels : morceaux de carrosserie et vitres



PROGRAMME DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

TRANSFERT SAVOIR-FAIRE SIGNALÉTIQUE : CONFRÈRE / REPRENEUR (35 H)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de recevoir un client, proposer un produit adapté au besoin, calculer un prix de vente, créer une maquette, fabriquer de la signalétique, poser du marquage publicitaire et mettre en place un plan marketing.

La formation complète recouvre les différents aspects du métier de la signalétique pour aborder en toute sérénité la gestion d'une agence de signalétique.

PRÉ-REQUIS

Être gérant d'une société
Vouloir intégrer la signalétique dans son activité professionnelle.

Le contenu de la formation sera adapté en fonction des compétences du stagiaire.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée : 5 jours soit 35 heures

Du lundi au vendredi de 9 h 00 à 12 h 30 et
de 14 h 00 à 17 h 30

LIEUX DE LA FORMATION

Siège CHORUS / PANO France
1 rue du Bocage – 33200 Bordeaux
Agence PANO Le Bouscat, agence pilote
245 bd Godard – 33110 Le Bouscat
Agence PANO Mérignac, agence pilote
99 avenue de la Mame – 33700 Mérignac
Agence PANO Bègles, agence pilote
48 route de Toulouse – 33800 Bordeaux
Agence PANO Bordeaux Rive Droite, Bordeaux
Rive Droite, agence pilote
Parc d'Activités Docks Maritimes, 3 quai Carriet
– 33310 Lormont

CONTENU DE LA FORMATION

Gestion commerciale : découverte des besoins, proposition, réponse aux objections
(10 heures 30)

Tarifs : calculs de prix, marges
(7 heures)

Infographie : logiciels Illustrator, Photoshop et Winplot
(7 heures)

Marketing : plan de communication, prescripteurs
(10 heures 30)

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en situation pour les modules : Gestion Commerciale, Outils de production.
Exercices donnés pour les modules : Produits, Infographie, Tarifs.
Livret de suivi de formation
Logiciel de formation interactif pour tous les modules

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation pour les modules : Gestion Commerciale, Outils de production.
Exercices donnés pour les modules : Produits, Infographie, Tarifs.
Contrôle continu.

MOYENS TECHNIQUES

Salle de formation dédiée
Outil informatique : ordinateur portable avec logiciels d'infographie
Outils production : plotter et presse à textile
Accessoires « techniques de pose » : cutter, mètre, règles, vaporisateur, raclette,
Matériels : morceaux de carrosserie et vitres