



## Programme Instructeur VIP Phase 3

### Planning des cours – Module 5

#### Lundi

- 09.00 Orientation et objectifs des cours
- 10.00 Décoration du magasin et utilisation de l'espace
- 12.30 Déjeuner
- 13.30 Atelier – Création d'un "Magasin modèle réduit"
- 16.00 Vérification du magasin et corrections
- 17.00 L'Industrie de la plongée aujourd'hui
- 18.00 Fin des cours

#### Mardi

- 09.00 Désirs et besoins des clients
- 10.00 Théorie de la vente positive
- 12.30 Déjeuner
- 13.30 Atelier de vente – 1ère partie
- 16.00 Scubapro présente les relations avec les fabricants
- 18.00 Fin des cours

#### Mercredi

- 09.00 Calcul des prix pour les produits et services
- 10.30 Atelier de tarification
- 11.30 Les couleurs dans la décoration d'un magasin
- 12.30 Déjeuner
- 13.30 Représentant PADI – le fonctionnement interne
- 17.00 Représentant PADI – Questions & Réponses
- 18.00 Fin des cours

#### Judi

- 09.00 Publicité & Marketing
- 10.30 Atelier de publicité
- 11.30 Vidéo Street Fighting
- 12.30 Déjeuner
- 13.30 Vente par téléphone
- 14.30 Atelier de vente par téléphone
- 15.30 Vidéo de formation à la vente
- 18.00 Fin des cours

#### Vendredi

- 09.00 Mettre en place un business plan
- 12.30 Déjeuner
- 13.30 Atelier de vente – 2<sup>ème</sup> partie
- 15.30 Sessions de Questions & Réponses
- 16.30 Démontage du magasin modèle réduit
- 17.30 Fin du Module 5

*Les candidats sont libres pendant les week-ends. Ils sont cependant les bienvenus au Collège pour apprendre le français, l'anglais, l'allemand ou le hollandais en rapport avec la plongée, via un système informatique d'apprentissage des langues.*