

Programme de formation
PERFORMANCE PLUS

2025

Pour entreprises de carrosseries

P
E
R
F
O
R
M
A
N
C
E

**LA VOIE VERS
UNE MEILLEURE RENTABILITÉ**

PERFORMANCE PLUS



Performance Plus Le concept	Page 04
Inscription jusqu'au suivi	Page 05
Votre avantage	Page 06
Les phases de développement	Page 07

CLIENTS / SUIVI DE LA CLIENTÈLE



Formation 2025.101	Communication et comportement	Page 08
Formation 2025.102	Service clientèle professionnel	Page 09
Formation 2025.103	Vente I	Page 10
Formation 2025.104	Vente II	Page 11

MARKETING / PROSPECTION DU MARCHÉ



Formation 2025.107	Cours de Marketing de base	Page 12
Formation 2025.108	Perfectionnement en Marketing	Page 13
	Marketing viral / Nouveaux médias	
Formation 2025.110	Marketing en ligne I	Page 14
	Marketing viral / Réseaux sociaux	
Formation 2025.111	Marketing en ligne II	Page 15

CONDITIONS GÉNÉRALES



Conditions générales Important dans la vue d'ensemble	Page 16
--	---------



LE SAVOIR POUR AUJOURD'HUI ET POUR DEMAIN

Pour entreprises de carrosseries

PERFORMANCE PLUS – LE CONCEPT

Les facteurs de réussite dans votre entreprise

Organisation et procédures

La façon dont nous nous organisons en interne dans notre entreprise définit en fin de compte la façon dont nous concevons nos services - de nos fournisseurs à nos clients.

Et ce qui compte aujourd'hui, c'est que "ce n'est pas le GRAND qui est meilleur que le PETIT", mais celui que les clients choisissent comme vainqueur. Celui qui agit rapidement, sans complication et de manière flexible sur le marché. Celui qui est le mieux structuré, tout simplement !



Communication / comportement

Le facteur décisif est ce qui est reçu par qui et comment - peu importe ce que je dis, peu importe le canal sur lequel je communique

Cela s'implique aussi bien en interne avec et entre les employés qu'en externe avec et pour les clients.



Clients / suivi de la clientèle

Vous et vos collaborateurs passez sans transition aux clients. Des clients qui savent aujourd'hui exactement ce qu'ils veulent, quand, dans quelle mesure et avec quelle qualité.

Il s'agit d'acquérir ce savoir de la part des clients - et de faire en sorte que ces clients se sentent bien chez nous. A tout moment - pendant toute la durée de vie de leur voiture - encore et encore.



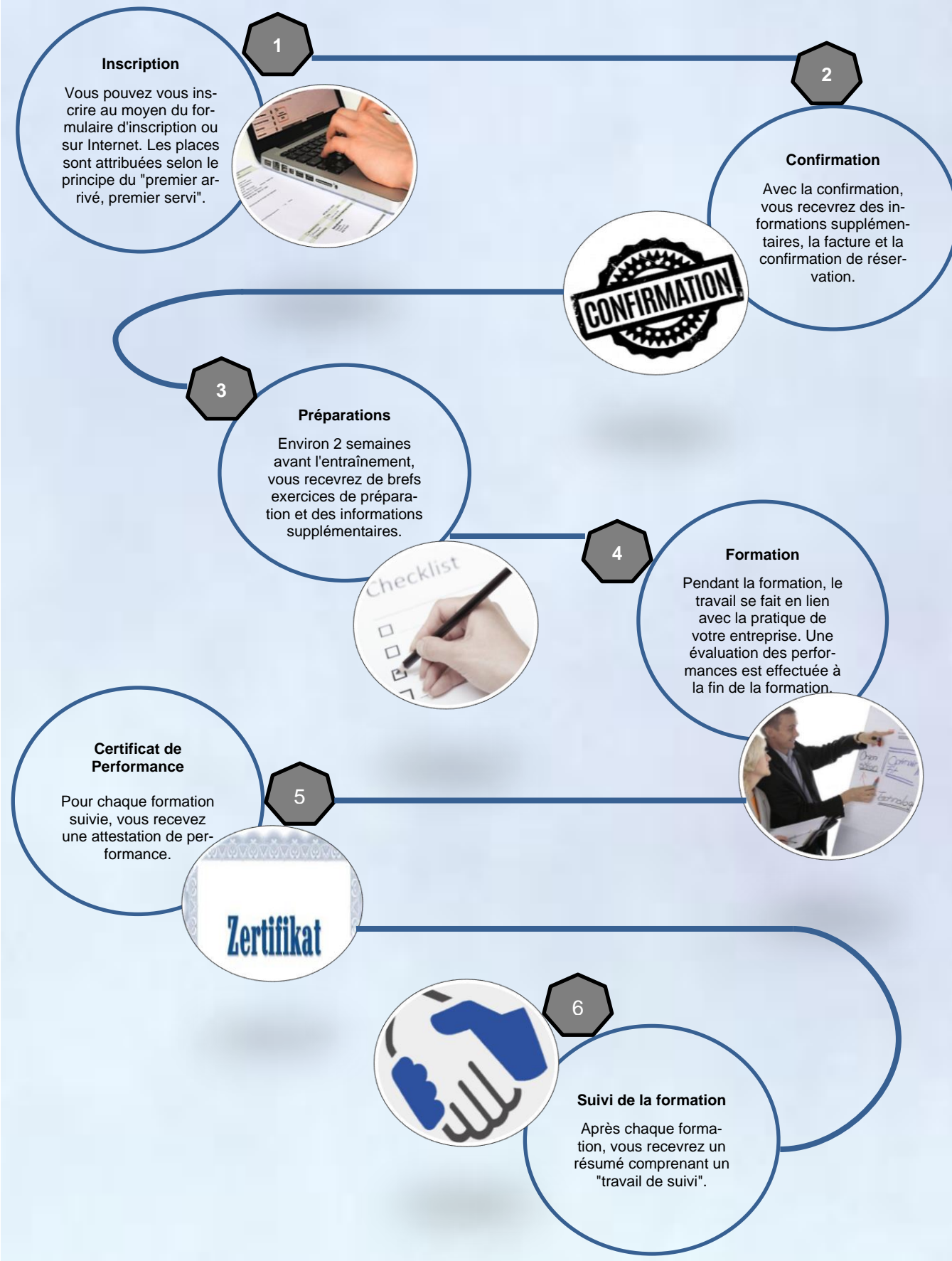
Développement du marché

Avoir les bons services, offres et produits dans son assortiment est primordial.

Agir sur le marché avec les bons instruments, les bonnes procédures et les bons comportements est presque encore plus important. Les clients veulent et doivent savoir à tout moment ce que vous faites, comment vous le faites et comment ils trouvent le chemin vers vous. Et ils veulent être convaincus par vos arguments convaincants - car ils ont besoin de vos services. La question est juste de savoir qui se positionne le mieux aux yeux des clients.

PERFORMANCE PLUS – LE PARCOURS

De l'inscription jusqu'au suivi



PERFORMANCE PLUS – VOS AVANTAGES

Trouver et garder des collaborateurs

Trouver de bons collaborateurs qualifiés dans notre secteur n'est pas chose facile.

Performance PLUS vous aidera à trouver, à développer et à garder les collaborateurs, à les motiver de façon adéquate et à optimiser votre rendement de manière plus rapide, plus ciblée et avec moins d'efforts



Être à la hauteur sur le marché

La concurrence ne dort pas et devient de plus en plus difficile, que ce soit en Suisse ou de l'autre côté de la frontière.

Performance PLUS vous aidera à évaluer correctement la situation du marché, à vous orienter en conséquence et à prendre et mettre en œuvre les bonnes mesures.



Concevoir l'organisation et les processus

Le bon dosage entre standardisation élevée et faible est la clé de la flexibilité et de la bonne standardisation - et donc d'une organisation toujours adaptée à la situation.

Performance PLUS a pour objectif de vous aider à concevoir l'organisation de votre entreprise de manière à ce qu'elle soit la plus utile possible pour vous, votre entreprise, vos collaborateurs et vos clients - efficacité et efficience !



Faire de l'environnement votre atout

"Qui ne vit pas avec son temps - vit avec son temps" : dur mais vrai ! Négliger l'environnement, c'est négliger le présent et l'avenir - et perdre sa place dans la branche.

Performance PLUS a pour but de vous aider à tirer profit, pour vous et votre entreprise, des conditions politiques, économiques, techniques, écologiques et sociales de l'environnement.



Une charge de travail permanente et équilibrée

Parfois trop de travail, parfois pas assez, parfois surchargé, parfois sous-exploité. Qui ne connaît pas ces situations dans notre secteur ?

Performance PLUS vous aide à maintenir en permanence votre charge de travail au plus haut niveau grâce aux bons instruments de marché, de gestion et d'organisation.



Bien exploiter mon "marché".

Henry Ford disait déjà : "50% des coûts de prospection du marché sont de l'argent jeté par les fenêtres". Il était toutefois conscient qu'il fallait déterminer quels étaient ces 50%.

Performance PLUS a pour but de vous aider à traiter votre marché et vos clients de manière correcte, efficace et efficiente. Avec les efforts nécessaires pour atteindre l'objectif et sans "coûts de perte".

Assurer et améliorer la rentabilité

Le plaisir au travail est quelque chose de formidable et d'épanouissant. Cependant, une entreprise a l'obligation d'être rentable à la fin de la journée, tout simplement pour assurer son avenir.

Performance PLUS vous apporte l'aide nécessaire pour assurer votre rentabilité à travers tous les contenus enseignés dans le programme de formation et leur mise en œuvre.

PERFORMANCE PLUS – LES ÉTAPES DE DÉVELOPPEMENT

Le système de développement

En fonction du nombre de jours de formation que vous avez suivis, vous recevez des attestations de performance qui sont ancrées dans la branche et répondent aux exigences du système de qualification de la branche automobile.

3

Troisième niveau de développement

À partir du neuvième jour de formation, vous recevrez un certificat.

((D'autres formations de perfectionnement suivront à partir de 2024 !))

A partir de la neuvième formation :
Certificat

A partir de la cinquième formation : **TESTAT / Attestation**

Jusqu'à quatre formations : **Attestation de compétences**

1

Premier niveau de développement

Jusqu'au quatrième jour de formation inclus, vous recevrez une attestation de compétence pour chaque formation.

2

Deuxième phase de développement

À partir du cinquième et jusqu'au huitième jour de Formation, vous recevez un TESTAT / Attestation

Le programme de développement se fonde 1 à 1 sur l'«Obtention de certificats et de titres pour les prestations de formation dans la branche de l'automobile et de la carrosserie».

Si une personne suit plusieurs formations, celles-ci sont prises en compte de manière cumulée. Ainsi, dans un premier temps, des certificats individuels sont attribués pour les formations et, après l'accomplissement de plusieurs formations, celles-ci sont prises en compte pour le niveau de performance immédiatement supérieur et récompensées par un certificat de performance de niveau supérieur. Cette règle s'applique exclusivement au programme "PERFORMANCE PLUS".

Communication et Comportement

La fameuse phrase de la théorie de la communication

"Ce n'est pas ce que JE dis qui est important, mais ce que mon interlocuteur comprend", se vérifie tous les jours - dans la pratique professionnelle comme dans la vie privée.

Les problèmes interpersonnels ne sont pas liés en premier lieu à ce que l'on dit ou écrit, mais à la manière dont on le communique.



Objectifs

- Communiquer efficacement dans toutes les situations - de manière authentique et honnête
- Reconnaître les signaux et les réactions du partenaire, les interpréter correctement et savoir réagir correctement
- Augmenter l'acceptation des clients et des collaborateurs.

Participants

- Cadres supérieurs / propriétaires
- Collaborateurs en contact avec la clientèle
- Chefs d'équipe

Méthode / Démarche

- Exemples pratiques et expériences de la vie quotidienne pour le transfert de connaissances et d'applications.

Contenu

- Importance de mon attitude de base – Mind-Set
- Règles de base de la communication
- Mon impact sur les contacts avec les clients et les collaborateurs au téléphone et par e-mail
- "Classification", comment nous classons les gens - ce qui nous donne souvent raison, mais aussi souvent tort.
- Expériences, façons de penser, attitudes fondamentales, valeurs - et leurs conséquences sur la communication.
- MOI et TOI, TOI et MOI - établir la bonne "connexion".
- Maîtriser facilement les entretiens difficiles
- Différents modèles de communication
- Diverses techniques de communication

Préparation

- Les participants apportent des exemples issus de leur secteur de responsabilité.
- Analyse de la personnalité (ne sera pas discutée en public).

Spécial

- **Formation préalable, pour**
 - Service professionnel à la clientèle (cours No. F2025.102.1)
 - Ventes I et II (cours No. F2025.103.1 et F2025.104.1)



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaire 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.101.1
Date Jeudi, 30.01.2025

Numéro du cours F2024.101.2
Date Jeudi, 03.04.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous

Jusqu'à 4 semaines avant le début du cours

www.glastroesch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking

Par participant CHF 485.00
Membre carrosserie suisse CHF 395.00





Service clientèle professionnel

Le service clientèle est à la fois une question d'attitude et d'organisation.

Cette formation porte sur la communication pendant l'entretien de conseil - la réception et la remise du véhicule - ainsi que sur le processus de service correctement organisé et mis en œuvre. Et celui-ci commence avant que le client n'arrive dans votre entreprise.



Objectifs

- Assurer une qualité de conseil et d'assistance optimale lors des entretiens de transfert et de restitution des véhicules.
- Organiser les étapes du processus de l'organisation de service
- Assurer une satisfaction absolue des clients
- Ventes supplémentaires et augmentation du chiffre d'affaires - augmentation de la rentabilité.

Participants

- Tous les employés qui sont régulièrement en contact avec les clients (propriétaires / gestionnaires / conseillers à la clientèle ...).
- Les employés qui sont responsables de la réception et de la restitution des véhicules.

Méthode / Procédure

- Théorie comme base, exemples pratiques et expériences quotidiennes pour le transfert de connaissances et d'applications.
- Procédure basée sur les processus de conseil appliqués dans sa propre entreprise.

Contenu

- La perspective du client
- Le processus idéal d'organisation de services
- L'infrastructure de service
- Planification et préparation des rendez-vous
- Gestion des pièces détachées
- Contrôle technique final
- Réceptionner le véhicule et mener les entretiens de restitution
- Générer des ventes supplémentaires
- Utiliser des outils de communication
- Gérer les clients difficiles
- Gestion des réclamations
- Circuit de prise en charge
- Sondage de satisfaction de la clientèle
- Utiliser correctement les infrastructures / remises.

Préparation

- Les participants apportent avec eux des exemples de leur domaine de responsabilité
- Courte documentation sur leur propre processus de service (des modèles suivront après l'inscription).

Spécial

- Cours « Communication et comportement » (cours No. F2025.101 doit avoir été suivi comme base.**



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaires 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.102.1
Date Mercredi, 07.05.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous

Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glastroesch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking
Par participant CHF 550.00
Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire
A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure-page 17.



Vente I

Cette formation est axée sur les besoins individuels des clients, sur l'identification des avantages correspondants pour les clients et sur la génération de ventes supplémentaires ainsi que sur l'entretien de conseil et de vente qui en résulte.

On dirait que nous n'en avons pas besoin dans notre branche.

Attention, nous ne voulons pas seulement vendre des prestations de base, mais aussi nos prestations complémentaires profitables - aux clients finaux, aux entreprises partenaires et aux assurances ! Et pas seulement une fois, mais de manière répétitive.

Objectifs

- Mener des entretiens de conseil et de vente systématiques
- Mener correctement des entretiens sur les offres et les prix
- Faire valoir le prix défini
- Générer des ventes supplémentaires

Préparation

- Analyse de la démarche de conseil et de vente (le formulaire de préparation suit environ 2 semaines avant la formation)

Participants

- Cadres supérieurs et propriétaires
- Collaborateurs du service clientèle

Méthodes / Procédure

- Théorie comme base, exemples pratiques et expériences de la vie quotidienne pour le transfert de connaissances et d'applications.



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaire 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.103.1
Date Mercredi, 14.05.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous

Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glaströsch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking

Par participant CHF 550.00
Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire

A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure-page 17.

Contenu

- Importance de mon attitude de base pour le conseil et la vente
- Outils de base du conseil et de la vente (technique de vente / psychologie de la vente)
- La préparation ciblée de l'entretien
- Détermination des besoins et de la demande
- Reconnaître les avantages pour le client et les utiliser de manière ciblée
- Entretien sur les valeurs - Communiquer et imposer correctement le prix de remise en état
- Gérer correctement les objections et les utiliser pour un déroulement positif de l'entretien.
- Générer des ventes supplémentaires.



Spécial

Cours « Communication et comportement » (cours No. F2025.101) doit avoir été suivi comme base.

Vente II

La vente I se concentre sur les besoins individuels des clients, sur l'identification des avantages correspondants pour les clients et sur l'entretien de conseil et de vente qui en résultent. **Vente II s'appuie sur cette formation et aborde de manière encore plus approfondie les situations critiques, mais souvent profitables, dans le conseil et la vente.**

Dans cette formation, les situations difficiles de conseil, de négociation et de vente servent de base. A partir de là, des solutions individuelles sont élaborées et mises en pratique - l'entraînement est au centre de la formation.

Objectifs

- Entraîner la culture de l'entretien avec le client dans le contact direct avec le client.
- Traiter les objections en fonction de la situation, argumenter
- Mener correctement des entretiens de négociation et de vente avec des clients difficiles.
- Augmentation de l'efficacité grâce à un chiffre d'affaires supplémentaire - optimisation de la rentabilité.

Participants

- Cadres supérieurs et propriétaires
- Collaborateurs du service clientèle

Méthode / Procédure

- Exemples pratiques et expériences de la vie quotidienne pour le transfert de connaissances et d'applications
- Formation aux situations inhabituelles et critiques.

Contenu

- Psychologie de la vente - en profondeur
- Techniques de vente - avec " finesse "
- Une approche structurée pour déterminer les besoins inconnus des clients -
- Entraîner la culture de la conversation avec le client
- Pratiquer la "force de frappe".
- Savoir maintenir des prix élevés même en cas de ventes supplémentaires
- Mener un entretien de négociation qualifié
- Du «Small talk» au «business talk » - renforcer son propre impact.



Préparation

- Les participants apportent des exemples de leur secteur de responsabilité
- Analyse de vente du consultant (pour l'autoréflexion, ne sera pas discuté publiquement).

Spécial

Cours « Vente I » (cours No. F2025.103.1) doit avoir été suivi comme base.

- Formation optimale pour tous ceux qui négocient avec les clients



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaires 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.104.1
Date Jeudi, 03.07.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous
Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glastroesch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking

Par participant CHF 550.00
Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire

A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure-page 17.





Cours de Marketing de base

"Marketing fait partie de l'industrie automobile", pourrait être une version contemporaine.

Le Marketing consiste à se rendre et à rendre ses offres plus attrayantes et plus intéressantes pour les clients et les parties intéressées que la concurrence.

Dans un contexte de forte concurrence, le client a le choix entre plusieurs fournisseurs offrant des prestations presque identiques. Le contrat est attribué à celui qui se positionne le mieux - qui reconnaît mieux les avantages pour le client et qui les communique en conséquence.



Objectifs

- Être conscient du marketing et de son impact sur le marché
- Connaître et comprendre le marketing en tant qu'un outil
- Reconnaître les "effets de rentabilité" d'un bon marketing dans le secteur de la carrosserie
- Élaborer les premières mesures pour sa propre entreprise

Participants

- Cadres supérieurs et propriétaires
- Collaborateurs du service clientèle

Méthode / Procédure

- Exposés et travaux de groupe
- Études de cas tirées de la pratique de la carrosserie, de la peinture etc.
- Discussions et échanges d'expériences.

Contenu

- Le marketing en tant que système
- Importance du sujet pour les entreprises de carrosserie
- Tâches et instruments du marketing et profil de votre entreprise et son impact sur le marché
- Les exigences marketing de l'environnement
- Reconnaître et utiliser vos points forts dans l'entreprise
- Aperçu des stratégies de marketing.

Préparation

- Les participants se penchent sur leur entreprise en préparation de la formation
 - Un petit guide pour vos propres préparatifs sera envoyé aux participants comme base.

Spécial

- Cours de base pour le « Cours de perfectionnement en Marketing » (Cours No. F2025.108.1)



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaire 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro de cours F2025.107.1
Date Mercredi, 23.04.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous
Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glaströsch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking
Par participant CHF 550.00
Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire
A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure--page 17.



Cours de perfectionnement en Marketing

Le « cours de perfectionnement en Marketing » consiste maintenant à rassembler les bons instruments de Marketing dans la bonne combinaison et cela individuellement pour votre entreprise.

Préparation

- Utilisez un guide pour vous préparer à la formation.

Participants

- Cadres supérieurs et propriétaires
- Collaborateurs du service clientèle

Méthode / Procédure

- Présentations et travaux individuels
- Analyse de la propre entreprise
- Discussions et échanges d'expériences.

Objectifs

- Créer une position de départ prometteuse pour un bon marketing
- Définir des stratégies pour le succès de votre entreprise et l'amélioration de vos revenus
- Élaborer un plan de marketing pour votre propre entreprise sur la base d'exemples pratiques
- Développer des instruments pour le succès du marché et des ventes - améliorant ainsi les coûts et la rentabilité.

Contenu

- Effectuer une analyse marketing - en général et pour mon entreprise
- Définir des objectifs de marketing comme base pour la "réalisation de la vision »
- Créer un positionnement afin de se démarquer de la concurrence
- S'engager sur la bonne voie avec les bonnes stratégies de marketing
- Elaborer mes mesures de marketing à l'aide des meilleurs instruments de marketing.



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaire 08h00 à 17h00

Lieu
 Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.108.1
Date Mardi, 08.07.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous
 Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glastroesch.com/kommunikation
 www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
 ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking
 Par participant CHF 550.00
 Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire
 A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure--page 17.



Spécial

"Cours de Marketing de base »
 (Cours No F2025.107.1) doit avoir été suivi comme base



Marketing en ligne I (Marketing viral / nouveaux médias)

Le marketing viral est une méthode de marketing qui consiste à diffuser un message dans le plus court laps de temps possible.

Les campagnes de marketing viral utilisent l'être humain comme support volontaire pour la diffusion d'un message, par exemple via les médias sociaux, le bouche à oreille ou le courrier électronique.

Le marketing en ligne comprend toutes les mesures qui servent au positionnement, à la sensibilisation et à la commercialisation de services et de produits - sur Internet, bien sûr.



Objectifs

- Assurer les connaissances de base fondamentales en marketing en ligne
- Apprendre à connaître les médias en ligne les plus importants pour la branche
- Ouverture des premiers profils dans les médias sociaux
- Augmentation de la rentabilité grâce à une communication optimale

Participants

- Propriétaires et cadres supérieurs n'ayant pas ou peu d'expérience dans le marketing en ligne.
- Collaborateurs qui assument des tâches dans le domaine de la publicité pour l'entreprise (sans ou avec peu d'expérience dans le marketing en ligne).

Méthode / Procédure

- La théorie comme base
- Exemples pratiques et expériences de différentes branches
- Passage des exemples à sa propre entreprise - créer ses premiers supports pour soi-même.

Contenu

- Les nouveaux médias en un coup d'œil
- Les bases du travail avec les nouveaux médias
- Que m'apporte l'utilisation des nouveaux médias
- Mon site web comme base
- Outils de recherche en application
- La Newsletter en ligne
- Utiliser les médias sociaux pour mon entreprise
- Choisir les médias sociaux pour mon entreprise
- Créer son premier profil sur les médias sociaux.

Préparation

- Analyse et documentation brève de ses propres activités de marketing
- Recherche sur Internet.

Spécial

- Cours de base pour le « Marketing en ligne II) (cours No F2025.111.1)



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaire 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.110.1
Date Mercredi, 24.09.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous
Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glastroesch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking

Par participant CHF 550.00
Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire

A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure-page 17.



Marketing en ligne II (Marketing viral / réseaux sociaux)

La formation « Marketing en ligne II » s'appuie sur la première formation - ou vous avez déjà une certaine expérience du marketing en ligne et des médias sociaux.

Dans cette formation, nous utilisons ce que nous avons appris dans la formation I et également votre expérience de la pratique du marketing.

Nous traitons en profondeur de l'expansion, de l'approfondissement et des nombreuses applications pratiques autour du thème des "nouveaux médias".

Objectifs

- Vous aurez un aperçu approfondi des instruments du marketing en ligne.
- Vous pourrez appliquer les instruments du marketing en ligne dans votre entreprise
- Vous optimisez la fidélisation et l'acquisition de vos clients
- Augmenter l'efficacité des coûts de commercialisation - Augmenter la rentabilité.

Préparation

- Présenter vos propres activités de marketing en un coup d'œil
- Traitement des connaissances acquises dans le cadre de la formation I

Participants

- Propriétaires et cadres supérieurs ayant une expérience dans le marketing en ligne ou ayant participé à la formation "Marketing virtuel / médias sociaux I".
- Les employés qui assument des tâches publicitaires pour l'entreprise (avec une expérience dans le marketing en ligne ou la participation à la formation "Marketing virtuel / médias sociaux I".

Méthode / Procédure

- La théorie comme base
- Exemples pratiques et expériences de différentes industries
- Extension des connaissances issues de la pratique resp. de la formation I

Contenu

- Optimiser l'acquisition et la fidélisation des clients de manière ciblée
- Développer et appliquer des campagnes cross-médiatiques
- Optimiser les outils de recherches du Marketing
- Introduction de Google Ads
- Marketing des réseaux sociaux
- Amélioration de la publication
- Générer et améliorer l'interaction
- Utiliser les statistiques et en tirer des enseignements et des mesures
- Préparer et mener correctement les briefings des agences



Organisation

Durée du cours 1 jour
Horaire 08h00 à 17h00

Lieu
Moudon ou région de Payerne

Numéro du cours F2025.111.1
Date Jeudi, 09.10.2025

Inscription - cliquez sur un des liens ci-dessous
Jusqu'à 6 semaines avant le début du cours

www.glastroesch.com/kommunikation
www.carrosseriesuisse.ch/kommunikation
ou avec le formulaire d'inscription à : info@cons.ag

Coûts comprenant le repas et le parking
Par participant CHF 550.00
Membre carrosserie suisse CHF 450.00

Prix forfaitaire
A partir de 5 cours, 10% de rabais, voir "Conditions générales" – Brochure-page 17.



Spécial

- Expérience dans le domaine du Marketing en ligne ou
- Cours "Marketing en ligne I" suivi au préalable (cours No. F2025.110.1)

PERFORMANCE PLUS – CONDITIONS GENERALES

Coûts des cours

Le coût d'un cours est de CHF 550,00

Pour les membres de carrosserie suisse CHF 450.00

Prix de base

Le cours de formation de base "Communication et comportement" (Cours No. F2025.101 coûte CHF 485.00 et pour les clients et membres CHF 395.00

Prix forfaitaire*

En cas d'inscription simultanée à 5 formations de l'offre de cours de la même entreprise, un rabais de 10% est accordé.

- L'inscription doit être effectuée au plus tard 10 jours après l'entraînement de base (l'entraînement de base est exclu de cette règle si la réduction de prix a déjà eu lieu).

Possibilité d'inscription

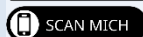
Se connecter via les liens / codes QR ci-contre et s'inscrire en ligne.

Ou envoyez le formulaire d'inscription de la page suivante à info@cons.ag.

Ou par poste à :

Cons.ag
Aarestrasse 29 B
5102 Rapperswil

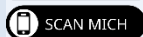
www.autoglas.ch/performance-plus



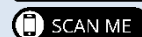
www.rapidautoglas.ch/performance-plus



www.carbesa.ch/performance-plus



[events.carrosseriesuisse.ch/
gestionentreprise](http://events.carrosseriesuisse.ch/gestionentreprise)



Confirmation d'inscription

Vous recevrez une confirmation de participation dans un délai d'une semaine.

Facture

La facture vous sera envoyée avec la confirmation de la participation du cours réservé.

Changement de réservation

Les changements de réservation sont gratuits jusqu'à six semaines avant le début du cours, dans la mesure de la disponibilité du cours

Annulation

Les annulations sont gratuites jusqu'à 6 semaines avant le début du cours. Après ce délai, CHF 200,00 seront facturés par cours de formation. L'absence de participation sera facturée.

Préparations

Les travaux de préparation font partie intégrante des formations. Ils sont envoyés par e-mail environ deux semaines avant le début de la formation et nécessitent environ une heure de préparation.

Repas / Parking

Les boissons pendant les pauses, y compris les petites collations, ainsi que le repas de midi sont incluses dans le prix du cours. Il en va de même pour les places de parking à Oensingen.

Assistance / Conseil

Vous avez des questions ou souhaitez un conseil individuel ? Appelez-nous.

ConS.ag, Philipp Odermatt :

044 362 89 91 / 079 430 89 85

philipp.odermatt@cons.ag

FORMULAIRE D'INSCRIPTION POUR LES INSCRIPTIONS PAR E-MAIL

Procédure

- Remplir un formulaire d'inscription par participant
- Scanner ou photographier le formulaire
- Envoyer le formulaire par e-mail à info@cons.ag



COMMUNICATION ET COMPORTEMENT

Cours de base pour : Service clientèle professionnel (cours No. F2025.102.1)
 Vente I et II (cours No. F2024.103.1 et No. F2025.104.1)

Coûts comprenant repas et parking CHF 485.00, membre carrosserie suisse CHF 395.00

Date : 30.01.2025 / No. F2025.101.1

Date : 03.04.2025 / No. F202.101.2

Pour les cours suivants :

Coûts comprenant repas et parking CHF 550.00, membre carrosserie suisse CHF 450.00
 A partir de 5 cours, 10% de rabais voir « Conditions générales » - Brochure-page 17

SERVICE CLIENTÈLE PROFESSIONNEL

Base : Communication et comportement (cours No. F2025.101.1-2) doit avoir été suivi comme base.

Date : 07.05.2025 / No. F2025.102.1

VENTE I

Base : Communication et comportement (cours No. F2025.101.1-2) doit avoir été suivi comme base.

Date : 14.05.2025 / No. F2025.103.1

VENTE II

Base : Vente I (cours No. F2025.103.1) doit avoir été suivi comme base

Date : 03.07.2025 / No. F2025.104.1

COURS DE MARKETING DE BASE

Cours de base pour : Cours de perfectionnement en Marketing (cours No. F2025.108.1)

Date : 23.04.2025 / No. F2025.107.1

COURS DE PERFECTIONNEMENT EN MARKETING

Base : Cours de Marketing de base (cours No. F2025.107.1) doit avoir été suivi comme base

Date : 08.07.2025 / No. F2025.108.1

MARKETING EN LIGNE I / MARKETING VIRAL / NOUVEAUX MÉDIAS

Cours de base pour : Marketing en ligne II (cours No. F2025.111.1)

Date : 24.09.2025 / No. F2025.110.1

MARKETING EN LIGNE II (MARKETING VIRAL / RÉSEAUX SOCIAUX)

Base : Expérience dans le domaine du Marketing en ligne ou Cours « Marketing en ligne I » (cours No. F2025.110.1) doit avoir été suivi comme base

Date : 09.10.2025 / No. F2025.111.1

Entreprise		Prénom du participant	
Adresse		Nom du participant	
CP / Lieu		E-Mail (du participant si non disponible dans l'entreprise)	
Téléphone		Profession / Fonction	
Date		Signature	