

CONFÉRENCES

PROGRAMME DE LA CONVENTION FPP DES 17 ET 18 NOVEMBRE 2011

LE JEUDI 17 NOVEMBRE 2011

Accueil à 9 h 00 le jeudi avec petit déjeuner, remise du programme et du plan de la convention

9 h 30 - 9 h 50: Rejoindre la FPP, c'est devenir plus fort : module de présentation de la FPP à destination des professionnels non adhérents avec remise d'un petit cadeau de bienvenue !

10 h 10 h 30 : Comment la FPP défend et assure la promotion des métiers de la piscine et de ses adhérents : la stratégie de communication et de relations presse expliquée aux professionnels par ADOCOM, agence spécialisée dans la communication et les relations presse.

11 h 12h: la démarche commerciale du constructeur de piscine et la méthode de vente par Marc BARABAN et Arnault NARCY : - Le mémento professionnel
- Le mémento consommateurs

14 h 15 h : Comment agir et quel document produire en cas de réclamation client ?

15 heures- 15 H 20 : Rejoindre la FPP c'est devenir plus fort ! Session pour les non adhérents

16 h – 17 h : La retraite et les assurances qui couvrent la responsabilité du chef d'entreprise par AG2R la Mondiale

18 heures fermeture de l'exposition

18 h 30 – 19 h 30 : l'avenir des métiers de la piscine ou comment assurer le développement du secteur ?

- La présentation du marché de la piscine en France en 2011
- Enquête sur l'image de la piscine par le consommateur final (étude auprès des consommateurs en partenariat avec Reed expo)
- **Les enjeux des 10 prochaines années :** énergies nouvelles, nouvelles technologies de l'information et de la communication, développement durable

20 h 30 : privatisation des attractions Disney pendant une heure

21 h 30 : soirée de gala dansante avec un thème et un spectacle

LE VENDREDI 18 NOVEMBRE 2011

9 h 00 ouverture de la convention

9 h 30- 9 h 50: Rejoindre la FPP, c'est devenir plus fort

10 h 10 h 30 : Comment la FPP défend et assure la promotion des métiers de la piscine et de ses adhérents : la stratégie de communication et de relations presse expliquée aux professionnels par ADOCOM, agence spécialisée dans la communication et les relations presse.

11 h 12h: la démarche commerciale du constructeur de piscine et la méthode de vente par Marc BARABAN et Arnault NARCY : - Le mémento professionnel
- Le mémento consommateurs

14 heures 15 heures : le vadémécum juridique du constructeur, installateur de piscines

Les règles d'urbanisme*

La sécurité des piscines

Les piscines collectives privées

Les assurances obligatoires en partenariat avec AXA

15 heures- 15 H 20 : Rejoindre la FPP c'est devenir plus fort !

16 h – 17 h : La retraite et les assurances qui couvrent la responsabilité du chef d'entreprise par AG2R la Mondiale

18 heures fermeture de la convention- exposition