

PROGRAMME VENDEUR-CONCEPTEUR CUISINISTE

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action
suivante :

ACTION DE FORMATION



OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les compétences de vente et techniques liées à la création de projets d'aménagements.
 - ✓ Apprendre les éléments composants et les normes à respecter.
 - ✓ Appréhender la pièce à aménager et ses contraintes.
 - ✓ Concevoir - dessiner un plan.
 - ✓ Utiliser les logiciels professionnels.
 - ✓ Etablir un devis.
 - ✓ Définir le projet client.
 - ✓ Construire un argumentaire de vente.
 - ✓ Faire le suivi de la vente.
-

DATES ET HORAIRES

1 MOIS SOIT 140H

9H 12H30-14H 17H30

PUBLIC VISÉ

- ✓ Demandeurs d'emploi
- ✓ Personnes en reconversions
- ✓ Salariés voulant se perfectionner
- ✓ Création d'entreprise



THÈME 1 : LA CONCEPTION

JOUR 1
7 HEURES

APPRENDRE LES ÉLÉMENTS COMPOSANT LA CONCEPTION ET LES NORMES A RESPECTER

Séquence 1 : Connaître les différents matériaux existants et modèles

- ✓ Accueil des participants
- ✓ Apprentissage des différents matériaux existants
- ✓ Description des différents modèles possibles
description de l'électroménager

Séquence 2 : Normes et sécurité

- ✓ Règles à appliquer
- ✓ Obligations-normes légales et techniques



THÈME 1 : LA CONCEPTION

JOUR 2
7 HEURES

APPRÉHENDER LA PIÈCE A AMÉNAGER ET SES CONTRAINTES

Séquence 1 : Connaître les côtes et l'implantation de la pièce

- ✓ Matériel nécessaire à la prise de côtes
- ✓ Apprentissage technique
- ✓ Évaluer l'emplacement des éléments électriques et plomberie

Séquence 2 : Mise en situation

- ✓ Exercices pratiques en atelier

The background of the slide features a detailed architectural floor plan with various rooms, walls, and furniture symbols. The drawing is in black ink on a light-colored paper. The top right corner of the slide is decorated with a solid orange triangle.

THÈME 1 : LA CONCEPTION

JOURS 3-4
14 HEURES

CONCEVOIR-DESSINER UN PLAN

Séquence 1 : Concevoir un plan

- ✓ Les différences d'aménagements
- ✓ Les différentes vues d'implantation
- ✓ Initiation à la décoration d'intérieur, important à savoir....

Séquence 2 : Dessiner un plan

- ✓ Dessiner un plan manuellement
- ✓ Exercices pratiques

The background of the top half of the page features a technical drawing or blueprint. It shows various lines, circles, and text, including a large 'T' and some numbers like '01000'. The drawing is partially obscured by a white diagonal shape that overlaps with the orange background on the right.

JOURS 5-6-7
21 HEURES

UTILISER LES LOGICIELS PROFESSIONNELS

Séquence 1 : Initiation au logiciel de conception

- ✓ Découverte des différentes applications du logiciel
- ✓ Conception d'un plan
- ✓ Création des visuels
- ✓ Faire un plan technique

Séquence 2 : Élaboration du projet

- ✓ Elaboration du devis
- ✓ Optimisation du chiffrage
- ✓ Exercices pratiques



JOURS 8-9-10-11
28 HEURES

THEME 2 : LA VENTE

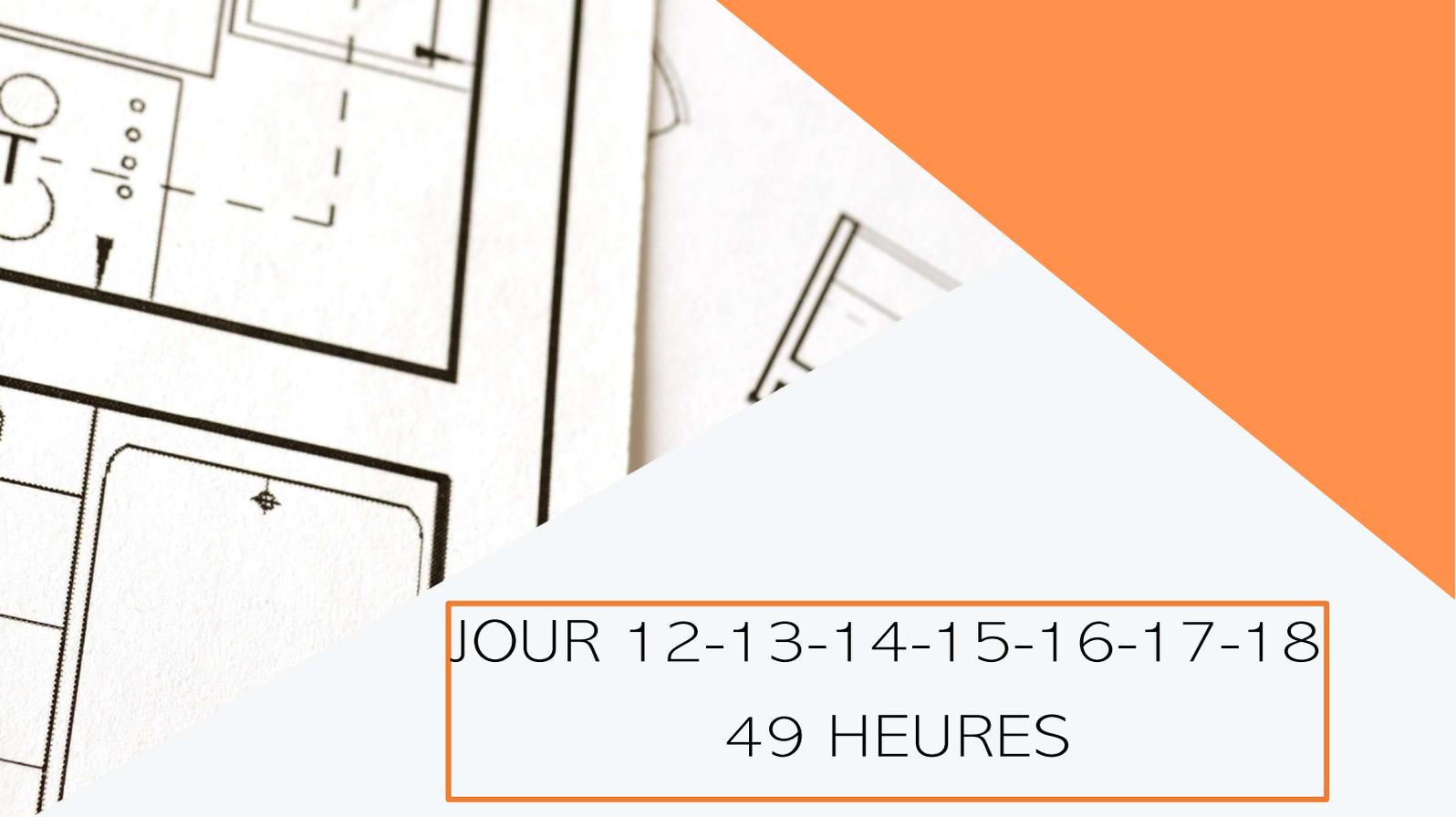
DÉFINIR LE PROJET CLIENT

Séquence 1 : Relation clientèle

- ✓ L'accueil et la prise de contact
- ✓ Mise en confiance
- ✓ La présentation du produit
- ✓ Mise en valeur de la marque

Séquence 2 : Captation du client

- ✓ Présentation des étapes de la collaboration
 - ✓ Découverte du projet : budget, pièce, le client, le timing
 - ✓ Conseil sur le projet à venir - Idées d'implantation
 - ✓ Jeu de rôle et mise en situation
-



JOUR 12-13-14-15-16-17-18
49 HEURES

THEME 2 : LA VENTE

CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE- ÉTABLIR UN DEVIS

Séquence 1 : Processus de préparation à la vente

- ✓ Conception du préprojet
- ✓ Argumenter-convaincre
- ✓ Validation par le client du préprojet

Séquence 2 : la vente

- ✓ Argumentation de vente
- ✓ Négociation
- ✓ Conclusion de la vente
- ✓ Le financement
- ✓ Jeu de rôle-mise en situation



THEME 2 : LA VENTE

FAIRE LE SUIVI DE LA VENTE

Séquence 1 : Préparation au projet définitif

- ✓ Prise de RDV chez le client
- ✓ Contrôle des côtes

JOURS 19
7 HEURES

Séquence 1 : Préparation au projet définitif

- ✓ Définir le projet définitif
- ✓ Choix du modèle et de la matière
- ✓ Mise en valeur du projet

Séquence 2 : Suivi du client

- ✓ Relance
 - ✓ Satisfaction clientèle-fidélisation
-



THEME 2 : LA VENTE

ÉVALUATION ET BILAN DE FIN DE FORMATION

Séquence 1 : Évaluation à chaud

- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Mise en situation
- ✓ Connaissances théoriques

Séquence 2 : Bilan de fin de formation

- ✓ Rappel des fondamentaux
 - ✓ Questions réponses avec les bénéficiaires
-