

JOUR 1
7 HEURES

THEME 1 : LA CONCEPTION



LES BASES TECHNIQUES

Séquence 1 :

- Définir le métier
- Les outils
- Les matériaux

Séquence 2 :

- L'offre produits
- L'électroménager
- L'électricité
- La plomberie
- Les normes de sécurité

JOUR 2
7 HEURES

THEME 1 : LA CONCEPTION



APPREHENDER LA PIECE A AMENAGER ET SES CONTRAINTES

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

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

Séquence 2 : Mise en situation

- Exercices pratiques en atelier

JOUR 3-4-5

21 HEURES

THEME 1 : LA CONCEPTION



L'IMPLANTATION CONCEVOIR UN PLAN

Séquence 1 : Concevoir un plan

- Les différences d'aménagements
- Les différentes vues d'implantations
- Conseil en conception d'un projet

Séquence 2 : Dessiner un plan faire une perspective 3D

- Définir les meubles
- Définir l'appellation des meubles
- Exercices pratiques
- Dessiner un plan à l'échelle
- Reproduire une perspective
- Evaluation, quizz

JOUR 6-7-8-9-10

35 HEURES

THEME 1 : LA CONCEPTION



DECOUVERTE LOGICIEL PROFESSIONNEL

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 : Elaboration du projet

- Elaboration du devis
- Optimisation du chiffrage
- Exercices pratiques

JOUR 11-12
14 HEURES

THEME 2 : LA VENTE



L'ACCUEIL CLIENT

Séquence 1 : La posture

- L'accueil et la prise de contact
- Empathie, la mise en confiance
- Présentation du produit
- Mise en valeur de la marque
- Captation du client

Séquence 2 : définir les étapes de la collaboration

- Découverte : le budget, la pièce, le client le timing
- Définir le choix modèle
- Conseil sur le projet à venir/idées d'implantations
- Jeu de rôle et mise en situation

JOUR 13-14
14 HEURES

THEME 2 : LA VENTE



CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE ETABLIR UN DEVIS

Séquence1 : Processus de préparation à la vente

- Conception du préprojet
- Argumenter-convaincre
- Validation du préprojet

Séquence 2 : La vente

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

JOUR 15
7 HEURES

THEME 2 : LA VENTE



EVALUATION-BILAN DE FIN DE FORMATION

Séquence 1 : Evaluation à chaud

- Exercices Pratiques
- Mise en situation
- Connaissances théoriques

Séquence 2 : Bilan de fin de formation

- Rappel de fondamentaux
- Débrief
- Questions/réponses avec les stagiaires