Vendre l'Escalier

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Écouter attentivement les besoins du client pour son projet d'escalier.
Traduire ses besoins en langage technique.
Proposer les bons produits et solutions.
Effectuer un mode opératoire.
Savoir réaliser un devis après avoir déterminé les métrés du projet.

PROGRAMME

La technique, un outil d'aide à la vente

- Adapter et définir son questionnement pour découvrir le projet client
- Doser son effort de vendeur en fonction du projet client

Les différents styles d'escalier

- Escalier à la française
- Escalier à l'anglaise
- Escalier à limon central
- Escalier à noyau central
- Escalier Hélicoïdal

Les différents types d'escalier

- Les escaliers droits
- Les escaliers à palier
- Les escaliers balancés

La terminologie des différents éléments d'un Escalier

- Détail des marches et contre-marches Les largeurs d'un escalier

Les relevés de côtes

- Étude de cas
- Dimensionnement d'un escalier balancé

Le devis quantitatif

- Apprendre à construire une offre claire et attrayante
- Révision des formules de bases pour réaliser le métré d'un projet
- Quantitatif des matériaux pour un projet client.

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs

PRÉ-REQUIS

Première expérience dans la vente

TARIF

1990 € HT par jour (hors frais de déplacement)

MOYENS D'ORGANISATION ET DELAIS D'ACCES

Équilibre Théorique / Pratique.

EVALUATION, SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

Exercices de dimensionnement d'escalier à la main et avec logiciels.

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP