

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 contremarches
- 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