Vendre les revêtements de sols stratifiés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Analyser les besoins du client pour lui proposer les bons produits correspondant à son projet.
Traduire sa demande avec des mots techniques dans un langage professionnel.
Suivre un mode opératoire.
Éditer un devis après avoir réalisé les métrés du projet client.

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

Terminologie

- Lexique des termes employés par les professionnels de ce domaine d'activité

Connaître les différents supports de pose

- Supports neufs
- Supports rénovation
- Teneur en eau des supports

Identifier les techniques de pose

- Pose collée
- Pose flottante

Reconnaître les différentes âmes et finitions de plancher

- Les supports MDF Les supports contrecollés
- Les finitions stratifiées Les couches d'usures

Savoir quantifier les matériaux nécessaires pour le projet client

- Révision des calculs techniques de base Définir et argumenter les sens de pose
- Savoir évaluer les pourcentages de pertes en fonction du style de pose

Conseiller les produits complémentaires

- Savoir identifier les produits de vente complémentaire : les sous couches, les barres de seuils, les plinthes, les outils de mise en œuvre, les sous couches anticapillaires, les produits d'entretien
- Atelier de mise en œuvre: pratiquer les techniques de mise en œuvre, profiter des tours de main et astuces du formateur pour mieux conseiller les clients dans leur projet

La réglementation

- DTU pour la mise en œuvre
- Classification des niveaux d'usure des revêtements de sols

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

Mise en pratique
Jeux de rôle
Participation active de stagiaires

METHODES MOBILISEES

Ordinateur - PC- Tablette
Vidéoprojecteur
Paperboard
Supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés
Vidéoprojecteur
Jeu de cartes

EVALUATION, SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT

Quizz
Bati-Eval/ Bati-suivi

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP

CP Consulting
www.cp-competences.com
23 route de Saint Etienne de Montluc - 44220 Couëron
Siret 434263348900040 / N° activité 52 44 0601944

CONTACTS :
Technique : 02.44.76.20.61
Pédagogique : 02.40.65.34.83
E-mail : contact@cp-competences.com