

## 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