



PROGRAMME DE FORMATION - 2024

CONCEPTEUR-VENDEUR CUISINES EQUIPÉES

<p>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>Comprendre le métier de concepteur-vendeur et le marché de la cuisine équipée</p> <p>Connaitre les normes liées à l'ameublement et à l'électroménager</p> <p>Acquérir les connaissances techniques liées au mobilier de cuisine, de salle de bains, de dressing, à l'électroménager, au sanitaire et aux différents matériaux de fabrication de plan de travail</p> <p>Maitriser la technique et se familiariser avec les outils de prise de mesures d'une pièce</p> <p>Acquérir les connaissances techniques liées à la conception d'une cuisine équipée, d'une salle de bains et d'un dressing</p> <p>Acquérir les bases du dessin technique en vue de réalisation de plans côtés en vue de dessus</p> <p>Maitriser la conception et le dessin d'un projet à la main</p> <p>Maitriser la conception d'un projet à l'informatique</p> <p>Maitriser les techniques de vente liées à la cuisine équipée, la salle de bains, le dressing</p> <p>Maitriser le parcours complet du client, de l'accueil en magasin à la réception de chantier à son domicile</p>
<p>DURÉE</p>	<p>1 session de 10 jours au centre de formation Immersion en magasin pendant 5 jours 1 session de 10 jours au centre de formation</p>
<p>PUBLIC ET PRE-REQUIS</p>	<p>Toute personne bénéficiant d'un sens relationnel et commercial voulant s'orienter dans la vente, et s'intéressant à l'aménagement et la décoration d'intérieur.</p>

CONTENU	
	<p style="text-align: center;">Jour 1 à 2</p> <ul style="list-style-type: none"> - présentation du métier de concepteur-vendeur <ul style="list-style-type: none"> - qu'est-ce qu'une cuisine équipée ? - comprendre le marché français et européen - découverte des fabricants français et européens - découverte et étude des enseignes nationales - visite et analyse des différentes enseignes locales
	<p style="text-align: center;">Jour 3 à 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - présentation des différents matériaux de fabrication des caissons - présentation des différents types de fabrication des meubles de cuisine, livrés en kit ou assemblés en usine <ul style="list-style-type: none"> - présentation des différents revêtements de façade - présentation des différents matériaux utilisés pour les plans de travail - présentation des différents systèmes d'ouverture des meubles, de la quincaillerie <ul style="list-style-type: none"> - présentation des normes liées à l'ameublement et à l'électroménager
	<p style="text-align: center;">Jour 5</p> <ul style="list-style-type: none"> - présentation des principales marques d'électroménager et de sanitaire exposées en magasin <ul style="list-style-type: none"> - découverte des appareils électroménagers, de leurs caractéristiques et fonctions - découverte des différents matériaux utilisés pour la fabrication d'éviers
	<p style="text-align: center;">Jour 6</p> <ul style="list-style-type: none"> - bilan de la semaine - évaluation des connaissances
	<p style="text-align: center;">Jour 7</p> <ul style="list-style-type: none"> - familiarisation avec les outils de prise de mesures - maîtriser la méthode de prise de mesures d'une pièce et les informations à collecter - connaître les différentes contraintes techniques d'une cuisine <ul style="list-style-type: none"> - connaître les pièges à éviter - savoir retranscrire le métré sur papier
	<p style="text-align: center;">Jour 8 à 11</p> <ul style="list-style-type: none"> - découverte des outils de dessin - maîtriser les règles de conception d'une cuisine équipée - maîtriser la conception d'une implantation simple
	<p style="text-align: center;">Jour 12 à 16 Immersion en magasin</p> <ul style="list-style-type: none"> - découverte du fonctionnement d'un magasin : qui fait quoi ? <ul style="list-style-type: none"> - découverte d'un chantier de pose de cuisine - familiarisation avec la marque et les gammes de produits vendus <ul style="list-style-type: none"> - découverte des outils papier, bible technique - découverte des outils informatiques de conception, de suivi de commande et de gestion des clients <ul style="list-style-type: none"> - découverte et suivi d'un rendez-vous client, de l'accueil en magasin jusqu'à la vente
	<p style="text-align: center;">Jour 17</p> <ul style="list-style-type: none"> - restitution et correction des exercices faits en magasin - échanges et études des bonnes pratiques observées en magasin

	<p style="text-align: center;">Jour 18 à 26</p> <ul style="list-style-type: none"> - connaître les étapes d'un processus de vente <ul style="list-style-type: none"> - savoir faire le bon accueil client - maîtriser la découverte des besoins du client - savoir concevoir le projet en fonction des attentes du client <ul style="list-style-type: none"> - maîtriser l'entretien de vente - savoir identifier et traiter les objections - mesurer et faire progresser la satisfaction client - comprendre l'intérêt de la recommandation client
	<p style="text-align: center;">Jour 27</p> <p style="text-align: center;">Validation des acquis à l'aide d'épreuves écrites et orales</p>
<p style="text-align: center;">MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES UTILISÉS</p>	<p style="text-align: center;">Lors de cette formation seront utilisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la méthode affirmative pour l'information et la théorie - la méthode interrogative qui permettra aux participants de réfléchir et de trouver les solutions <ul style="list-style-type: none"> - la méthode démonstrative à l'aide d'exercices - la méthode applicative avec la mise en place de sketches, de simulations, d'études de cas <p style="text-align: center;">Les moyens utilisés sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les supports papier - outils d'aide à la prise de mesures (mètre ruban, équerre d'angle, mètre laser) <ul style="list-style-type: none"> - la vidéo - l'informatique (logiciel de conception) <ul style="list-style-type: none"> - des quizz interactifs - des sketches - des intervenants extérieurs (électroménagiste, organisme de crédit,...)

MAJ Janvier 2024