

CONCEPTEUR VENDEUR

Durée : 25 jours / 195 heures

Tarif : 4 990 € / pers

OBJECTIFS

Accueillir des clients en espace de vente
Préparer un projet cuisine
Réaliser un dossier technique
Réaliser une vente

PUBLIC

Salariés en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
Point en fin de journée de formation, recueil des impressions.
Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

Le Campus du Cuisiniste s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.
Supports de cours délivrés à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE LA FORMATION

16, Allée des Acacias, 33700 Mérignac
Cette formation est possible exclusivement en présentiel en intra.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session.
Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Directeur de formation : Alexandre CRUZ
Téléphone : 06 71 88 43 91
Mail : contact@lecampusducuisiniste.fr

ACCESSIBILITÉ

Le Campus du Cuisiniste est totalement accessible aux personnes en situation d'handicap.
Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.
Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent Handicap M. CRUZ Alexandre



CONCEPTEUR VENDEUR

Durée : 25 jours / 195 heures

Tarif : 4 990 € / pers

PROGRAMMES

➤ Comprendre le marche de la cuisine

- Découvrir les fabricants
- Comprendre les différentes caractéristiques de chaque fabricant
- Appréhender les différentes gammes (entrée, milieu, haut de gamme)

➤ Découvrir ce qu'est une cuisine

- Connaître la composition d'une cuisine
- Les différents matériaux de façade et supports bois (aggloméré/MDF)
- Qu'est-ce qu'un caisson ? Découvrir les différents types d'assemblage, matériaux, quincailleries
- Les différents types de matériaux de plans de travail
- Les électroménagers + sanitaires

➤ Apprendre à concevoir une cuisine

- Découvrir les implantations
- Appréhender les pièges à éviter
- Comprendre le triangle d'activité
- Bien comprendre les contraintes liées à la pièce

➤ Bien réaliser un métré

- Bien mesurer la pièce
- Prise en compte des contraintes
- Réaliser des plans techniques pour mise en conformité après métré

➤ Réaliser une vente

- Accueillir le prospect
- Découvrir les besoins et les motivations du prospect
- Argumenter en fonction des motivations et des besoins du prospect
- Présenter un projet en lien avec les motivations et des besoins du prospect
- Conclure la vente
- Garantir la satisfaction du client

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

DATES - SITE DE MÉRIGNAC

Nous consulter

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum 8 participants