

SAVOIR CONSEILLER AU RAYON « MENUISERIE »

Objectifs

A l'issue de la formation, le collaborateur sera capable de :

- Expliquer les différents types de produits du rayon Menuiserie
- Argumenter les avantages et inconvénients sur les différents produits...
- Illustrer la mise en œuvre des produits de façon simple...
- Lister, mémoriser et proposer les produits complémentaires indispensables au client...
- DEVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES, LE PANIER ET LA MARGE...

PUBLIC : Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, manager...

PRÉ-REQUIS : Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus.

DUREE : 1 jour soit 7 heures

Programme

Programme

1. LA MENUISERIE EXTERIEURE

- La lumière
- L'isolation thermique
- Architecture bioclimatique
- Isolation acoustique
- Sécurité
- Les crédits d'impôts
- Les vitrages (composition, caractéristiques, avantages...)
- Les labels et classements
- Les types de pose (feuillure, tunnel, applique...)
- Les poses en « neuf » et en « rénovation »
- Les prises de cotes
- Les accessoires indispensables (pates scellement, joints, mastics, mousse expansée...)
- **Les fenêtres (différents types d'ouverture...)**
- **Les fenêtres de toit**
- **Les volets roulants**
- **Les volets battants**
- **Les persiennes**
- **Les portes d'entrée**
- **Les portes de service**
- **Les auvents et marquises**
- **Les moustiquaires**
- **Les portes de garage**

2. LA MENUISERIE INTERIEURE

- Les prises de cotes
- **Les portes battantes**
- **Les portes coulissantes**
- **Les portes à galandage**
- **Les portes pliantes**
- **Les portes western**
- **Les escaliers (différents types, le bon vocabulaire...)**
- **Les parquets**
- **Les stratifiés**

- Les différentes poses (à coller, flottant, à clipser, à clouer...)
- Les normes et les pictogrammes
- Les accessoires indispensables
- **Les lambris**
- **Les portes pliantes**
- **Les placards coulissants**
- **Les placards pliants**
- **Les placards pivotants**

3. LES VENTES COMPLEMENTAIRES

- Les produits complémentaires
- Le cross marketing

4. QUIZ FINAL

DESCRIPTION DU DISPOSITIF PERMETTANT DE SUIVRE LES RESULTATS

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices, jeux pédagogiques et de mises en situation tout au long de la formation ou à la fin de celle-ci.

CONDITIONS DE RÉALISATION :

Les stagiaires devront être disponibles tout au long de la formation.

Salle de formation à disposition...

MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Ordinateur, imprimante, vidéoprojecteur, paperboard, post-it, camera

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, exemples, cas pratiques, discussions, jeux pédagogiques, sketches vidéos...

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.