

SAVOIR CONSEILLER AU RAYON « PEINTURE »

Objectifs

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

- Expliquer les différents types de produits du rayon Peinture
- 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.

LES PLUS DE LA FORMATION : Tests possibles des produits mis à disposition par le PDV

DUREE : 1 jour soit 7 heures

Programme

1. HISTORIQUE

- La préhistoire
- L'histoire
- Quiz & conclusion

2. LE MARCHE DE LA PEINTURE

- Le Marché en Europe et en France
- Les grands groupes
- Les chiffres Bricomarché et Bricocash
- Les tendances
- Quiz & conclusion

3. LES COULEURS

- Les couleurs primaires, secondaires, tertiaires
- Les couleurs chaudes et froides
- Le cercle chromatique
- L'association des couleurs
- Quiz & conclusion

4. LES ASPECTS

- Le mat, satiné, brillant
- Les perceptions différentes (effet de masse, de contraste, luminosité)
- Quiz & conclusion

5. LES TYPES DE PEINTURE

- Les Acryliques (avantages et inconvénients)
- Les Glycéro (avantages et inconvénients)
- Les Alkydes (avantages et inconvénients)
- Les Pliolites, Siloxane... (avantages et inconvénients)
- Quiz & conclusion

6. LES COMPOSANTS

- Les liants, charges, pigments, additifs, solvants

7. LES COV

- La réglementation, les labels, les risques

8. LA PREPARATION DU SUPPORT

- Analyse du support, solutions
- Outilage et produits spécifiques
- Les enduits

9. LES SOUS COUCHES

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

10. LES PEINTURES SPECIALES FER

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

11. LES PEINTURES SPECIALES SOL

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

12. LES PEINTURES SPECIALES BOIS

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

13. LES PEINTURES SPECIALES PLAFOND

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

14. LES PEINTURES SPECIALES TECHNIQUES

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

15. LES PEINTURES SPECIALES FACADES

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

16. LES PEINTURES SPECIALES NUANCE

- Caractéristiques
- Usages,
- Avantages / inconvénients
- Application
- La commercialisation

17. 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.