

Contenu

1) Conception & Agencement (112h)

Introduction

Le marché du meuble de cuisine en France

Matériaux et produits (35h)

Les matériaux de façades, plans de travail et leurs caractéristiques

Les meubles : terminologie et gamme

Les plans de travail : caractéristiques, choix décoratif, transformation et installation

L'électroménager : nouvelles technologies, fonctionnalités et entretien

Les articles sanitaires : évier et robinetterie

Conception de projet (42h)

Les bases de dessin : normes, échelles, lecture de plan, dessin vue de dessus, élévation et avant-projet

Les fondamentaux de l'agencement de cuisine : contraintes techniques, zones de la cuisine, aires fonctionnelles, circulation et ergonomie

Les implantations types : en U, en îlot, en L, en G, en ligne ou parallèle

Plan technique (14h)

Les normes, réglementation et sécurité : gaz, ventilation, électricité et plomberie

La réalisation du plan technique destiné aux professionnels

Conception assistée par ordinateur (14h)

Logiciel d'aménagement d'espace et d'aide à la vente

Implantation et dessin 2D, visualisation 3D, chiffrages de projets

Technique de pose de cuisine (7h)

Relevé de côtes, méthodes de métré et relevé technique

L'installation des plans de travail

Le réglage de la quincaillerie

Objectifs

Conduire l'entretien de découverte du besoin du client

Concevoir un projet d'agencement de cuisine adapté au mode de vie et aux contraintes du client

Présenter et argumenter un projet d'agencement de cuisine

Public visé

Concepteur-vendeur débutant, demandeur d'emploi, particulier

Pré-requis

Maîtriser les bases de l'entretien de vente et/ou de la technique de dessin

Moyens et méthodes pédagogiques

Formation en présentiel

Apports théoriques

Mises en situation pratiques, étude de cas, jeux de rôles

Supports pédagogiques

Evaluation et sanction de la formation

Mesure des acquis de formation et de la satisfaction des stagiaires

Attestation individuelle de formation

Modalités d'organisation

Durée : 210 heures (30 jours)

Dates :

En centre de formation

- du 4 au 15 février 2019

- du 25 février au 8 mars 2019

- du 18 au 29 mars 2019

En entreprise

- du 18 au 22 février 2019

- du 11 au 15 mars 2019

Horaires : 9h – 17h

Lieu de formation : Lyon 8ème

N° Session CARIF : 161028_10258

Le SNEC se réserve le droit d'annuler le stage si le nombre d'inscrits est inférieur à 8.

2) Conseil & Vente (77h)

Communication (21h)

Les bases de la communication : prise de parole, structure du discours, voix, communication non-verbale et interprétation

L'image professionnelle : enjeux, influence et crédibilité

La PNL : définition et application à la vente

L'entretien de vente (49h)

L'écoute active : atout majeur de la relation client et de la qualité de service

Le schéma de l'entretien de vente

L'accueil du client, découverte des besoins et conseil

La présentation du projet

L'argumentation, réponses aux objections et négociation

La concrétisation de la vente

Le financement : levier stratégique de montée en gamme

Gestion administrative & commerciale (7h)

De la commande à la livraison : mise en œuvre, chronologie et suivi du projet

La législation et les documents contractuels

3) Tendances et ambiances (21h)

Styles et tendances cuisines (7h)

L'évolution des styles de cuisine

Les tendances actuelles

Ambiances et inspirations (14h)

Couleurs, lumières, volumes, matières et matériaux

Ambiances et inspirations : réalisation de planches d'inspiration