



NOTRE OFFRE

FORMATIONS COURTES

Faire grandir les compétences

TCO
Conseil | Coaching | Formation
AGENCE TCO – 53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | Mail : tco@tco.fr





Une formation concrète et efficace sur **8 jours** qui apporte au concepteur-vendeur les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

MODULE CONCEPTION Cuisine & Habitat

Apporter l'expertise technique, les fondamentaux de la décoration et des tendances et travailler la présentation du projet pour réussir la réalisation des espaces Cuisine/Bain/Rangement.

TECHNIQUE ET IMPLANTATION

3 Jours

DESIGN ET AGENCEMENT D'ESPACE

2 Jours

MODULE VENTE Cuisine & Habitat

Apporter aux acteurs commerciaux un process commercial efficace à toutes les étapes du projet client.

PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT

3 Jours



1. ■ **MODULE CONCEPTION**

TECHNIQUE ET IMPLANTATION

DESIGN ET AGENCEMENT D'ESPACE



OBJECTIFS : Le principe est d'apporter l'expertise technique, les fondamentaux de la décoration et des tendances et travailler la présentation du projet pour réussir la réalisation des espaces Cuisine/Bain/Rangement.

DUREE : 5 jours, soit 35 heures / stagiaire.

PUBLIC : Vendeurs concepteurs débutants ou confirmés

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

MOYEN PEDAGOGIQUE : Formation présentielle, animation en salle, power point, compte rendu papier de formation, mise en application de chaque chapitre.

NOMBRE DE PARTICIPANT : 6 à 10 personnes

EVALUATION : Validation des acquis après chaque chapitre par des QCM ou mise en situation. Evaluation par l'employeur avec analyse de sa progression

COÛT : 1450 € HT / pers le stage de 5 jours hors hébergement et restauration



1. **MODULE CONCEPTION**

TECHNIQUE ET IMPLANTATION

DESIGN ET AGENCEMENT D'ESPACE



PROGRAMME TECHNIQUE ET IMPLANTATION

- ❑ **Les fondamentaux**
 - Les outils
 - Les matériaux
 - Les matières
 - L'offre produits
 - L'électroménager
 - L'électricité et plomberie
 - Les normes sécurité

- ❑ **La prise de cotes**
 - Les outils
 - Les pièges et astuces
 - Les différents relevés

- ❑ **L'implantation**
 - Les types d'implantations
 - Travailler et personnaliser l'implantation
 - Les règles à respecter
 - L'ergonomie

- ❑ **Le logiciel d'implantation**
 - Bases de la navigation
 - Définir une pièce
 - Placer les éléments
 - Devis

PROGRAMME DESIGN & AGENCEMENT

- ❑ **Tendances et culture design**
 - Les styles
 - Les designers
 - Les couleurs et ambiances tendances
 - Les volumes, l'espace et la lumière
 - Créer une planche tendance
 - Le langage du décorateur

- ❑ **Mise en scène du projet**
 - Le pré-projet, l'esquisse
 - La présentation du projet, l'effet Waouh
 - Savoir parler de l'offre produit
 - Maitriser les règles d'aménagement
 - La perspectives et le croquis à main levée
 - Travailler son projet, son implantation



2. **MODULE VENTE** **PERFORMANCE COMMERCIALE &** **RELATION CLIENT**



OBJECTIFS

Travailler et installer un process commercial efficace de la prise de contact à la concrétisation pour améliorer ses performances;

DUREE : 3 jours, soit 21 heures stagiaire

PUBLIC : Vendeurs concepteurs débutants ou confirmés

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

DEMARCHE PEDAGOGIQUE : Formation présentielle, animation en salle, power point, compte rendu papier de formation, mise en application de chaque chapitre. Sketchs et analyse de chaque étape du process de vente.

NOMBRE DE PARTICIPANT : de 6 à 10 Personnes

EVALUATION : Validation des acquis après chaque chapitre par des QCM ou mise en situation, Evaluation par l'employeur avec analyse de sa progression.

COUT : 950 €HT / pers le stage de 3 jours hors hébergement et restauration



2. MODULE VENTE

PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT



PROGRAMME

SAVOIR COMMUNIQUER

- Nos Forces – nos arguments
- Nos obligations
- Le bon discours
- La présentation

SAVOIR VENDRE

Le drive to store

Réussir sa prise de contact

- L'accueil en magasin
- La présentation de l'espace
- L'échange client

Expliquer les étapes

- Présenter le timing
- Valoriser sa mission
- S'engager mutuellement

Maîtriser sa découverte

- Les outils et supports
- Le jeu des questions
- La trame : le projet – la pièce – l'existant – le budget – le client
- Définir un pré-projet
- L'acquiescement - la validation
- La prise de côtes chez le client

Préparer efficacement le projet

- Créer le projet – l'implantation
- La forme du projet

Argumenter et convaincre

- Organiser son rendez-vous
- Mettre en scène
- Personnaliser son argumentation
- Les arguments forts et incontournables marque / implantation / électroménager produits / matières / fonctions / services

Chiffrer et conclure

- Valider et récapituler
- Traiter les modifications
- Présenter le chiffrage, le budget
- Tenter sa vente
- Répondre aux objections
- Les astuces et techniques de conclusion

Le financement

- Vendre plus Vendre mieux
- Banaliser le financement
- Utiliser le financement pour conclure

Relancer ses projets

- Créer un parcours de relance

SAVOIR PROGRESSER

- Les ratios commerciaux
- Les objectifs
- Analyse de performances

LES FORMATION EXPERT A LA CARTE

Des formations **à la carte**, en Intra-entreprise pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise.

MODULES EXPERT

Des formations expert animées par des professionnels sur mesure de 1 à 3 jours.

Parmi lesquels :



**Modules
Technique**



**Modules
Commerce**



**Modules
Management**

MODULES EXPERT

FORMATIONS A LA CARTE 1 À 3 JOURS



MODULES CONCEPTION & AGENCEMENT

- L'agencement Cuisine
- L'agencement Salle de bain
- L'agencement Rangement
- La prise de côtes
- Le montage et la pose
- Le suivi de chantier
- Les logiciels d'implantation
- L'électricité – La plomberie
- L'électroménager en général
- L'électroménager par famille
- Les normes de sécurité
- Les tendances et le design
- Dessin et perspective



MODULES COMMERCE

- Développer sa clientèle – Prospector & Fidéliser
- Les techniques de conclusion
- Vendre plus avec le financement
- Le digital au service de la relation client
- Vendre sur Foires & Salons
- Le rôle commercial des installateurs / poseurs
- La communication personnelle



MODULES MANAGEMENT

- Construction d'une équipe
- Le management des hommes
- L'animation d'un point de vente
- Adapter sa commercialisation à la réglementation
- La fiscalité de l'entreprise
- La prise de parole en public