



PARCOURS DE  
FORMATION CAMPUS  
Cuisine & Habitat  
9 JOURS

Faire grandir les compétences

Une formation concrète et efficace sur **9 jours** qui apporte au concepteur-vendeur les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

## MODULE CONCEPTION & CREATION Cuisine & Habitat

*Pour s'adapter à l'évolution de notre marché et aux nouveaux parcours de notre client, nous vous proposons de transmettre à votre équipe un nouveau regard, une nouvelle approche de notre métier. **Le module Conception & Création** apporte à votre équipe, à travers de la technique, et des fondamentaux de la décoration, une méthode de travail, une culture, et une passion.*

**TECHNIQUE ET IMPLANTATION**

**3 Jours**

**DESIGN ET AGENCEMENT D'ESPACE**

**3 Jours**

## MODULE PROCESS DE VENTE Cuisine & Habitat

*Parce que chaque client a ses exigences, parce que chaque projet est unique, nous vous proposons un process de vente efficace : de l'accueil du client en magasin, en passant par la concrétisation de son agencement, jusqu'à sa fidélisation. **Le module Process de Vente** apporte à votre équipe un véritable savoir faire commercial, et une excellence métier.*

**PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT**

**3 Jours**



# MODULE

## Conception & Création

Faire grandir les compétences

# 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 :** 6 jours, soit 48 heures / stagiaire

**PUBLIC :** Vendeurs concepteurs débutants ou confirmés

**PRE-REQUIS :** Aucun prérequis

### **MOYENS PEDAGOGIQUES :**

Formation présentielle, animation en salle,  
Power point,  
Compte rendu papier de formation,  
Mise en application de chaque chapitre,  
Exercices pratiques.

**NOMBRE DE PARTICIPANT :** 6 à 10 personnes

### **EVALUATION :**

Validation des acquis après chaque chapitre par des QCM  
Mise en situation, évaluation à chaud à froid,  
Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

# 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 de sécurité
- ❑ **La prise de cotes**
  - Les outils
  - Les pièges et astuces
  - Les différents relevés
- ❑ **L'implantation**
  - Les types d'implantations
  - Conseil & conception interactive du projet
  - 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**
  - Construire et valoriser la relation client
  - La culture style
  - La culture designer
  - La création d'espace de vie, et lieu familial
  - Les couleurs, ambiances et jeux matières tendances
  - Les volumes, l'espace et la lumière
  - Créer une planche tendance
  - Le langage du concepteur-décorateur & empathie
- ❑ **Mise en scène du projet**
  - Le pré-projet, l'esquisse
  - Captiver le client par la conception interactive
  - La présentation du projet, l'effet Waouh
  - Savoir parler et valoriser la création & l'offre produit
  - Maîtriser les règles d'aménagement et leurs déclinaisons
  - La perspectives et le croquis à main levée
  - Echanger, affiner et perfectionner avec le client



# MODULE

## Process de Vente

Faire grandir les compétences

## 2.

# MODULE PROCESS DE 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

Mise en situation, évaluation à chaud à froid,

Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

# 2.

## MODULE PROCESS DE 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**
  - Les outils digitaux qui mènent au magasin
- Réussir sa prise de contact**
  - L'accueil en magasin
  - La présentation de l'espace
  - L'échange client
- Présenter les étapes de la collaboration**
  - Expliquer le timing
  - Valoriser sa mission
  - S'engager mutuellement
- Comprendre, connaître et découvrir**
  - Les outils et supports
  - La découverte interactive
  - 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
- Le support & forme du projet

- Argumenter et convaincre**

- Mettre en scène
- Personnaliser sa présentation
- L'enthousiasme culture & design
- Les arguments incontournables marque / implantation / électroménager produits / matières / fonctions / services

- Chiffrer et conclure**

- Valider et récapituler le projet
- Traiter les modifications
- Présenter le chiffrage, le budget
- Conclure sa vente
- Répondre aux objections
- Vendre plus, vendre mieux & vendre plus vite

- Le financement**

- Les avantages du financement
- Banaliser le financement
- Utiliser le financement pour conclure

- Suivi et Relance**

- Relancer un projet non abouti
- Suivre et fidéliser les clients
- Organiser son plan de relance

#### SAVOIR PROGRESSER

- Les ratios commerciaux
- Les objectifs
- Analyse des performances