



campus
cuisine



PARCOURS DE FORMATION

CUISINE



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 **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

*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

*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





1.

Cuisine

MODULE CONCEPTION & CRÉATION

TECHNIQUE ET IMPLANTATION
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 Quiz.
Mise en situation, évaluation à chaud à froid,
Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.
Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.



1.

Cuisine

MODULE CONCEPTION & CRÉATION

TECHNIQUE ET IMPLANTATION AGENCEMENT D'ESPACE



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

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 perspective et le croquis à main levée
- Echanger, affiner et perfectionner avec le client



MODULE PROCESS DE VENTE





2.

Cuisine

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 24 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 Quiz.
Mise en situation, évaluation à chaud à froid,
Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.
Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.



2.

Cuisine

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



1.

MODULE CONCEPTION CRÉATION

1 consultant TCO - 6 Jours

Formation en présentiel Lyon – inter entreprise



2.

MODULE PROCESS DE VENTE

1 consultant TCO - 3 Jours

Formation en présentiel Lyon – inter entreprise



Budget PARCOURS COMPLET / personne

2 700 € HT

3 240 € TTC

Hors frais de vie du participant