

<p>Référence :</p>	<p><b>SAVOIR CONSEILLER AU RAYON « CLOISON »</b></p>
<p>Objectifs :</p> <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Accueillir, renseigner, orienter et accompagner le client dans son choix.</li> <li>■ Identifier les différents types de cloison et proposer les produits en adéquation avec le projet client.</li> <li>■ Développer le Chiffre d'Affaires, le panier et la marge du rayon.</li> </ul>	<p><b>PROGRAMME</b></p> <p>1. LA NOMENCLATURE DU RAYON</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Familles</li> <li>● Quotas</li> <li>● Marges</li> </ul> <p>2. IDENTIFIER LES BESOINS CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Isoler un mur ?</li> <li>● Séparer les pièces ?</li> <li>● Créer de nouveaux espaces ?</li> <li>● Accrocher des charges ?</li> <li>● Réaliser des faux plafonds ?</li> <li>● Créer de nouveaux espaces ?</li> </ul>
<p>Public :</p> <p>Salarié de l'entreprise occupant le poste de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vendeur, vendeuse au rayon bâti</li> <li>■ Manager au rayon bâti</li> </ul>	<p>3. ANALYSER LE CONTEXTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Une cloison compatible avec l'humidité</li> <li>● Une cloison compatible avec les risques d'incendie</li> <li>● Une cloison compatible avec les chocs</li> <li>● Une cloison compatible avec les charges</li> <li>● Une cloison compatible avec les courbes</li> <li>● Une cloison compatible avec la lumière</li> </ul>
<p>Pré requis :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus</li> </ul>	<p>4. LES DIFFERENTS TYPES DE CLOISON</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Les cloisons « sèches »</li> <li>● Les cloisons « humides »</li> </ul> <p>5. LES TECHNIQUES DE POSE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Montages</li> <li>● Jonctions</li> </ul>
<p>Durée et Lieu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1 jour soit 7 heures</li> <li>■ Salle de formation</li> </ul>	<p>6. LES OUTILS ET ACCESSOIRES INDISPENSABLES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Les outils indispensables</li> <li>● Les accessoires indispensables</li> <li>● Le cross marketing</li> </ul> <p>7. SKETCHES DE VENTE</p> <p><u>Moyens et méthodes pédagogiques</u>          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.</p> <p><u>Matériel :</u>          Ordinateurs, photos, paperboard, vidéoprojecteur.</p> <p><u>Descriptions du dispositif permettant de suivre les résultats</u>          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.</p>