

<p>Référence :</p>	<p>SAVOIR CONSEILLER AU RAYON « ISOLATION »</p>
<p>Objectifs :</p> <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Accueillir, renseigner, orienter et accompagner le client dans son choix. ■ Identifier les différents types d'isolation et proposer les produits en adéquation avec le projet client. ■ Développer le Chiffre d'Affaires, le panier et la marge du rayon. 	<p>PROGRAMME</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. LA NOMENCLATURE DU RAYON <ul style="list-style-type: none"> ● Familles ● Quotas ● Marges 2. IDENTIFIER LES BESOINS CLIENT <ul style="list-style-type: none"> ● Les bonnes questions à poser ● Isoler par l'extérieur ? ● Isolation contre le froid ? ● Isolation contre le bruit ? ● Isolation contre l'humidité?
<p>Public :</p> <p>Salarié de l'entreprise occupant le poste de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Vendeur, vendeuse au rayon bâti ■ Manager au rayon bâti 	<ol style="list-style-type: none"> 3. LES TERMES TECHNIQUES <ul style="list-style-type: none"> ● Les échanges thermiques par conduction ● Les échanges thermiques par convection ● Les échanges thermiques par rayonnement ● La Conductivité (λ) et la Résistance (R) d'un matériau... 4. LES PONTS THERMIQUES <ul style="list-style-type: none"> ● Comment les repérer ? ● Les solutions
<p>Pré requis :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus 	<ol style="list-style-type: none"> 5. LES DIFFERENTS TYPES D'ISOLANT <ul style="list-style-type: none"> ● Les isolants minéraux ● Les isolants synthétiques ● Les isolants minces ● Les isolants « naturels »
<p>Durée et Lieu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 1 jour soit 7 heures ■ Salle de formation 	<ol style="list-style-type: none"> 6. LES TECHNIQUES DE POSE <ul style="list-style-type: none"> ● Montages ● Jonctions 7. LES OUTILS ET ACCESSOIRES INDISPENSABLES <ul style="list-style-type: none"> ● Les outils indispensables ● Les accessoires indispensables ● Le cross marketing 8. SKETCHES DE VENTE <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>